

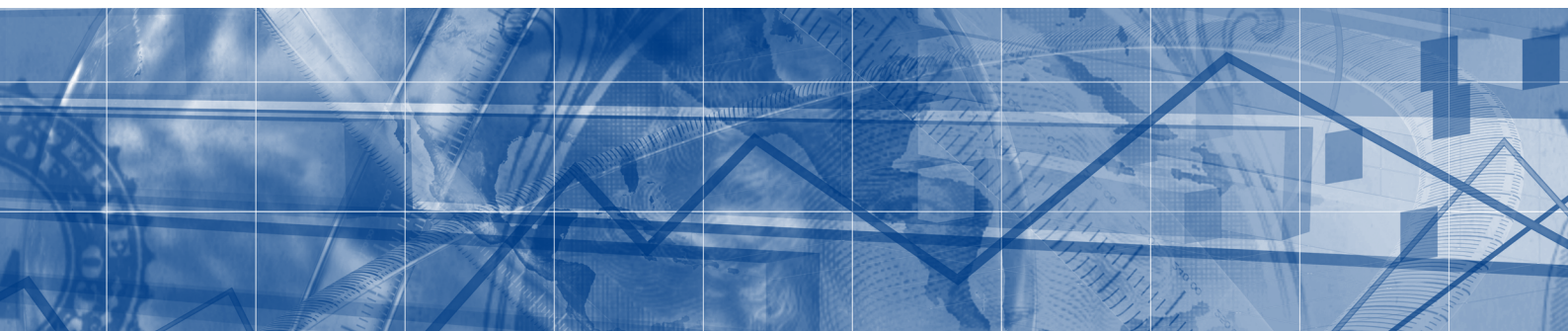


Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 6

червень 2015



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

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

№ 6

червень 2015

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець і виготівник – Видавничий Дім «ІНЖЕК»

Затверджено на засіданні
вченої ради університету
протокол № 12 від 22.06.2015 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)

Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

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. Леніна, 9-А, 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, 1-А, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса видавця

та виготівника:
61001, Україна, м. Харків, пр. Гагаріна, 20
Тел.: (057) 732-09-59, 703-40-01
E-mail: vdinzhek@gmail.com

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, 2015
© ВД «ІНЖЕК», 2015

ЗМІСТ

Аверін Ю. С. Інформаційні технології в роботі організації	9
Ашмінець А. Характеристика відповідальності за зайняття забороненими видами господарської діяльності	11
Барабаш А. Ю. Порівняльна характеристика споживчого кошика України та інших країн	14
Баратов Ф. Б. Государственное регулирование экономики Туркменистана.....	16
Белевцов Д. Э. Оптимизация плана производства хлебобулочных изделий в сети магазинов «Салтовский»	18
Білецька О. Ю. Оптимізація обсягів вирощування овочів у Закарпатській області	21
Білоброва В. Д. Оптимізація виробництва лінії засобів по догляду за зубами ТМ «SPLAT»	23
Богданова Я. І. Проблематика захисту трудових прав працюючих жінок на підприємствах України	26
Боднар О. В. Шляхи вдосконалення методики аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві.....	28
Брежунова Е. Анализ факторов, влияющих на становление учетной ставки в Украине	31
Брижатюк С. Г. Зарубіжний досвід податкового регулювання ринку нафтопродуктів	33
Буклей Г. В. Соціальне інвестування як складова реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності в Україні	37
Букреєва С. В. Визначення стратегії розвитку банківської системи України на основі використання SWOT-аналізу	39
Валєжна М. С. Порівняльний аналіз моделей життєвого циклу організації	42
Василенко А. О. Прояви системності в організації	44
Ватутин М. Оптимизация объемов производства продукции предприятия «Чумак».....	47
Ведмідь К. В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку екологічного туризму в Україні	49
Вінокурова О. О. Захист інформації з обмеженим доступом на підприємстві	52
Воргуль Т. В. Благодійність як складова частина соціальної відповідальності бізнесу	55
Вощенко К. Ю. Оптимизация плана производства готовых завтраков компании «NESTLE» в Украине	59
Гармаш Д. О. Оптимізація обсягів випуску печива кондитерської компанії «Бісквіт-шоколад»	61
Гайворонська Д. Ю. Правові основи страхових відносин в Україні	63



Глушенкова К. П. Оптимизация транспортных затрат продукции компании «Сандора» за границу	65
Гобод Ю. О. Екологічна ефективність підприємства	68
Головко В. В. Аналіз тенденцій розвитку оптової торгівлі в Україні	72
Головнина Д. С. Оптимізація обсягів виробництва продукції Куп'янського молочноконсервного комбінату	74
Гордиенко К. С. Решение транспортной задачи компании «Локси»	76
Горковенко М. Г. Оптимизация транспортировки бензина на АЗС «ОККО»	79
Гребенюк В. В. Корпоративна соціальна відповідальність в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства	83
Гребенюк Т. О. Динамика развития безработицы в Украине	85
Грива І. Д. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства як інструмент антикризового управління	87
Гринчук О. В. Особливості правового регулювання праці жінок в Україні	90
Гринько Т. М. Проблеми впровадження екологічного менеджменту в Україні	92
Грошова Т. В. Контроль якості аудиторських послуг в Україні	95
Дем'яненко А. А. Особливості розвитку ринку професійної оціночної діяльності в Україні	98
Денисенко Т. Ю. Шляхи підвищення кваліфікації працівників	102
Дерюжко В. А. Оптимизация производства обувной фирмы «FABER»	105
Домогацкая М., Гриневиц Е. Проблемы страхового рынка Украины	107
Друб В. М. Жорстоке поводження з дітьми як актуальна проблема сьогодення	111
Єнь Л. Ю. Шляхи підвищення ефективності проведення антиінфляційної політики	113
Єршова І. С. Оцінка податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні	116
Журавльова Н. М. Використання соціально-відповідального маркетингу (на прикладі CARLSBERG GROUP та БРИТІШ АМЕРИКАН ТОБАККО Україна)	119
Зілінська А. С. Методичне забезпечення аналізу фінансових результатів банківських установ	122
Зинчук Р. О. Оптимизация работы кафе-бара «HOOKANPLACE»	125
Змеєва Г. О. Роль соціальної відповідальності бізнесу у соціальній політиці України	127
Золотухін Є. В. SWOT-аналіз електротехнічної галузі України	129
Ільченко Р. В. Інноваційний розвиток сучасної економіки на основі корпоративної соціальної відповідальності підприємств	132
Ишанкулыев П. Ч. Оптимизация производства компании «McDonald's»	135
Йолдашова Э. Оценка перспектив венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий	137



Квитка В. В. Оптимизация объемов выпуска кондитерских изделий на предприятии ООО «Украинский».....	140
Кібець М. М. Договір дарування у цивільному праві України	142
Кібець М. М. Правове регулювання підприємницької діяльності в Україні.....	145
Ковалівська О. О. Аналіз структури і динаміки оптового товарообороту в Україні	148
Козырева Е. М. Оптимизация объемов производства печенье кондитерской компании «Доминик».....	151
Колесниченко А. Г. Оптимизация плана производства швейной продукции предприятием «ОРТЕХ»	154
Колоколова Ю. Р. SWOT-аналіз галузі виробництва керамічних плиток та плит	157
Копейка Я. С. Упровадження соціальної відповідальності в підприємницьку діяльність.....	160
Корнієнко А. І. Методи аналізу фінансового стану підприємства	162
Костенецкая Т. Г. Анализ учений о природе юридического лица	166
Кривець А. В. Аналіз формування та управління портфелем.....	168
Кривуля А. Д. Оптимізація роботи відділу продажів торгової мережі «КЛАС»	170
Крута Л. С. Виявлення ключових факторів при управлінні дебіторською заборгованістю підприємства.....	172
Кузнецова К. В. Особенности заключения договоров купли-продажи.....	176
Куренна А. А. Відповідальний туризм як один з перспективних напрямків розвитку сталого туризму	178
Курочкін Д. І. Оптимізація виробництва чаю компанії «NESTEA».....	182
Кучма А. И. Конституция Украины как гарант правового и демократического государства	184
Кухаренко М. О. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання	187
Леоненко А. О. Роздрібна торгівля України та особливості аналізу ефективності діяльності підприємств галузі.....	189
Лобас Ю. С. Особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.....	192
Лончак Д. Оптимизация рациона питания спортсмена.....	195
Лосева О. Г. Адаптаційні антиінфляційні заходи в Україні	198
Макарова А. М. Правове регулювання цивільних відносин за договором довічного утримання (догляду) в Україні	202
Макарова В. М. Здійснення захисту прав споживачів в Україні	204
Мамырджанов Ф. М. Анализ отношений собственности в Туркменистане	207



Мартінова В. В. Інформація та її роль у функціонуванні діяльності організації	209
Марченко Д. А. Оптимізація виробництва майонезних соусів ЗАО «МАК-МАЙ»	213
Мельник І. В. Оптимізація оптового випуску зернових продуктів харчування підприємством ТОВ «ОЛІМП»	215
Мельник К. В. Управління розвитком підприємств хімічної промисловості на засадах соціальної відповідальності	217
Міняйленко К. О. Реструктуризація підприємства на основі розвитку його конкурентного потенціалу	220
Мисько Н. С. Формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності	223
Мурадова О. О. Особливості нормативно-правового забезпечення процесу розвитку персоналу в органах державної влади України.....	225
Мурадова О. О. Проблеми розвитку персоналу як напряму реалізації кадрової політики в органах державної влади	228
Надеина М. В. Оптимізація виробництва парфюмерної продукції сети магазинів «BONJOUR»	230
Несміян К. А. Еколого-економічні проблеми раціонального природокористування.....	233
Нестерцова Л. В. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства.....	235
Овсянникова І. І. Расчет оптимального плану транспортування продукції корпорації «ТЕРРА ФУД» за рубеж	238
Олинченко К. Н. Роль аналізу діяльності торгових підприємств	242
Осипенко А. М. Значення використання інформаційних технологій в управлінні персоналом.....	245
Паланджян К. К. Перешкоди для впровадження корпоративної соціальної відповідальності при формуванні бізнес-стратегії підприємства.....	247
Петулько О. Є. Аналіз кредитного портфеля банку	250
Плахотнік А. В. Комплексний аналіз як інструмент ефективного управління торговим підприємством	253
Пилипенко К. Ю. Оптимізація витрат компанії «NOVARTIS» на показ рекламних роликів по телебаченню	255
Пісарогло О. Розроблення оптимального плану випуску тортів підприємства «CREM-BRULE»	257
Подобайло С. Г. Оцінка індивідуального внеску як спосіб ділової оцінки персоналу	260
Попович К. В. Захист підприємств від недобросовісної конкуренції	263
Порхун А. Д. Проблемы эффективности социальных инвестиций в Украине	266

Приходько А. В. Оптимизация плана производства текстильной продукции предприятия ООО «VLADI»	268
Прохоренко П. А. Оптимизация транспортировки свежей рыбы в филиалы компании «Айсберг-фиш»	270
П'ясецька А. І. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії компанії	273
Рєпіна М. О. Вплив державного боргу на економіку України	276
Рєпіна Ю. О. Динаміка показників людського розвитку в Україні	278
Решетняк Д. О. Оптимизация производства шоколадных изделий украинской корпорации «MILLENNIUM»	280
Рубан В. В. Интернационализация внутренней торговли Украины: социально-экономические аспекты	284
Рудакова К. В. Корупція як гостре соціально-економічне явище сучасної України.....	287
Савченко Д. И. Использование соционики в управлении персоналом.....	290
Сіліч А. В. Етапи формування стратегій інноваційного розвитку в країнах ЄС та перспективи такого розвитку в Україні	292
Сімакова М. В. Оптимізація об'ємів виробництва молочних продуктів на підприємстві «Звенигора».....	296
Сиров В. В. Правові проблеми регулювання обов'язкового трирічного відпрацювання студентів, що навчались за державним замовленням.....	298
Скрипка О. С. Удосконалення методики самофотографії робочого часу.....	300
Скрипниченко Р. О. Правове регулювання економічних процесів в Україні при здійсненні банківської діяльності та використанні бюджетних коштів	304
Слипченко А. В. Оптимизация объемов выпуска тортов кондитерской фабрики «РОШЕН»	306
Сокирко К. Ю. Оптимізація обсягів виробництва цукерок кондитерської фабрики «Слов'янка»	308
Сорокотяженко К. С. Проблема працевлаштування молоді в Україні.....	311
Сотникова Г. І. Визначення оптимальної функції промислових підприємств у процесі санації.....	313
Старіков А. В., Ясько В. В. Податкові інструменти підтримки малого підприємництва в Україні.....	316
Степаненко Н. М. Заключение договора купли-продажи в электронной форме через Интернет	320
Степанова С. І. Особливості нарахування та виплати дивідентів в Україні	322
Ступка В. І. Етапи трудової кар'єри	325
Тарасенко А. С. Екологічний аспект забезпечення сталого економічного розвитку регіону	328

Татарова В. С. Взаємовідносини влади та бізнесу для формування громадянського суспільства в Україні	330
Ткаленко Н. О. Оптимізація обсягів виробництва шоколаду кондитерської фабрики «MILLENNIUM»	333
Ткачева К. С. Дифференціація правового регулювання труда	335
Тышкевич С. С. Оптимизация производства чая компании «АНМАД ТЕА»	338
Федорчак О. В. Необґрунтована відмова у прийнятті на роботу	340
Федяй Ю. В. Оптимизация рациона питания детей школьного возраста	343
Хаджинова Ю. Ю. Екологізація як фактор сталого розвитку національної економіки	345
Хименко Е. В. Расчет еженедельного оптимального объема выпуска маргарина на предприятии «Слобожанский продукт»	347
Хомюк А. В. Виявлення латентних факторів ефективності використання основних засобів машинобудівного підприємства.....	349
Чердаков С. Ю. Правове регулювання українсько-європейських відносин у сфері охорони навколишнього середовища	352
Черткова А. К. Оптимизация перевозки металла украинскими корпорациями «Метинвест» и «Интерпайп» за рубеж.....	355
Чионг Н. Х. Оптимизация перевозки риса от основных стран-экспортеров к основным странам-потребителям	358
Шевельдіна Т. Б. Мотивація як ключовий фактор впливу на ефективність навчання персоналу.....	360
Шевченко Ю. І. Пріоритетні напрями вдосконалення фіскальної політики України.....	363
Шиян О. Д. Оптимізація структури посівних площ державного підприємства «Дослідне господарство «Елітне»	366
Шликова Ю. В., Кулік А. С. Дослідження впливу податків на ціну ринкової рівноваги	368
Шовчко Г. В. Делегування повноважень як універсальний засіб розвитку персоналу.....	371
Шпакова В. В. Оптимизация плана выпуска косметической продукции предприятия «YVES ROCHER»	374
Щербак Г. Ю. Визначення стратегії розвитку підприємств харчової промисловості України на основі використання SWOT-аналізу	376
Юрасова Е. В. Професійний розвиток персоналу підприємства та шляхи його вдосконалення.....	380
Ющик Я. С. Аналіз фінансового стану акціонерного товариства	382
Язева А. С. Окремі аспекти набуття права власності.....	385
Яковенко Г. І. Формування стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств	387
Ярова О. І. Екологічні проблеми міст в Україні	391

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В РОБОТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 005.71:004

Аверін Ю. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті висвітлено сутність інформаційних технологій управління й обробки даних, наведено їх практичні аспекти. Розглянуто принципи автоматизації офісних технологій. Зазначено тенденції прийняття рішень, пов'язаних із застосуванням нових технологічних засобів.

Ключові слова: інформаційні технології управління, автоматизація офісу, генерування інформації, інтерпретація інформації, апаратно-програмне забезпечення, засоби комунікації, організація.

Аннотация. В данной статье освещена сущность информационных технологий управления и обработки данных, приведены их практические аспекты. Рассмотрены принципы автоматизации офисных технологий. Указаны тенденции принятия решений, связанных с применением новых технологических средств.

Ключевые слова: информационные технологии управления, автоматизация офиса, генерирование информации, интерпретация информации, аппаратно-программное обеспечение, средства коммуникации, организация.

Annotation. This article covers essence of information technology management and data processing, are given their practical aspects. It examines the principles of office automation technologies. It indicates the trends of decision-making related to the use of new technological tools.

Keywords: information technology management, office automation, data generation, interpretation of data, hardware and software, means of communication, organization.

Інформатизація суспільства викликала прогрес в усіх сферах життя. Завдяки її впливу виникли нові типи відносин між діловими організаціями як суб'єктами економічної діяльності. Внаслідок появи нового типу ринкових відносин відбулась раціоналізація взаємовідносин між організаціями і почали використовуватися більш ефективні методи цілеспрямованого управління в рамках окремих організаційних систем. Головна мета процесів інформатизації – це перетворення сучасного суспільства в інформаційну цивілізацію з гуманістичним і раціональним пристроєм. У міру розвитку цих процесів відбувається все більша гармонізація соціально-економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій із зазначеної проблеми підтверджує, що дослідження формувань і використання інформаційних технологій в управлінні організацією розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема І. О. Белебехи, Ф. Ф. Бутинця, І. І. Каракоза, А. Н. Кашаєва, Т. М. Ковальчук, М. С. Пушкаря, О. Х. Румака, П. Т. Саблука, В. К. Савчука, М. Г. Чумаченка та інших. Водночас багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів щодо впровадження ефективного інформаційного забезпечення менеджменту підприємства.

Мета статті полягає у визначенні новацій в галузі технологій, які мають революційний вплив на суспільний і економічний розвиток. Саме в останні десятиліття завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій світове співтовариство вступило в епоху формування нового інформаційного простору, який створюється на базі комп'ютеризації, а також мережевої телекомунікації. Це об'єктивне явище сучасної дійсності супроводжується наростанням обсягів соціально значущої інформації, яка використовується в системах управління організаційними системами з метою раціоналізації їхньої діяльності. Накопичена в процесі розвитку суспільства інформація стає джерелом економії часу і суспільної праці, тобто потужним чинником прискорення суспільного розвитку.

Інформаційні технології управління в організації повинні відповідати її цілям та забезпечувати виробництво достовірною, надійною та своєчасною інформацією [4, с. 116]. Необхідно зрозуміти структуру, функції і політику організації, мету, принципи керування і прийняття рішень, щоб підібрати відповідні інформаційні технологічні системи. Інформаційні технології та їх системи стають частиною організації, впливаючи на її структуру, управління, стандартні процедури, персонал.

Для фахівців перетворюється у серйозну проблему отримання великих обсягів інформації. Доводиться передивитись величезну кількість даних, щоб ідентифікувати тільки необхідну інформацію для вирішення конкретної задачі. Дані – це «сирі» факти і цифри, які самі по собі не можуть бути корисними для менеджерів. Щоб витягти корисну інформацію, необхідно обробити її, отримати вдосконалений інформаційний продукт, що має безпосе-



редне відношення до управлінської задачі. Проблема забезпечення доступу до корисної інформації співробітників та її ефективної ідентифікації набуває все більшої гостроти. Про наявність даної проблеми свідчить той факт, що в багатьох організаціях упроваджується посада головного спеціаліста з інформації. Саме він несе відповідальність за впровадження нових інформаційних технологій, а також за управління організаційними базами даних [3, с. 86]. Нерідко фахівці з інформації стикаються з проблемою вибору одного з багатьох варіантів придбання програмного та апаратного забезпечення, зокрема мережевого і телекомунікаційного устаткування. Комбінації цих технологічних засобів здатні надавати величезний обсяг даних. Прийняття рішень, пов'язаних із застосуванням нових технологічних засобів, часто лягає насамперед на плечі головного спеціаліста з інформації. Саме він інтегрує поточні та нові технології підтримки прийняття організаційних рішень, забезпечення операційних процесів і комунікацій таким чином, щоб співробітники організації отримували необхідну інформацію в потрібному місці в потрібний час.

Для розв'язання структурованих задач, в яких є необхідні вхідні дані, відомі алгоритми та інші стандартні процедури їх обробки, призначені інформаційні технології обробки даних. Ця технологія застосовується на рівні виконавчої (операційної) діяльності персоналу невисокої кваліфікації з метою автоматизації деяких постійно повторюваних операцій управлінської праці. Тому впровадження інформаційних технологій і систем на цьому рівні істотно підвищить продуктивність праці персоналу, звільнить його від рутинних операцій, навіть можливо приведе до необхідності скорочення чисельності працівників [5, с. 74].

Розвиток засобів комунікації викликав автоматизацію офісних технологій, яка зацікавила фахівців. Вони побачили в ній можливість підвищити продуктивність своєї праці. Мета автоматизації офісу – не замінити існуючу традиційну систему комунікації персоналу (наприклад, наради, телефонні дзвінки, накази), а доповнити її. Інформаційна технологія автоматизованого офісу – це організація та підтримка комунікаційних процесів як усередині організації, так і з зовнішнім середовищем на базі комп'ютерних мереж та інших сучасних засобів передачі інформації та роботи з нею [2, с. 47]. Офісні автоматизовані технології використовуються практично всіма службовцями організацій на різних рівнях управління. Особливо вони привабливі для групового вирішення проблем, оскільки вони дозволяють підвищити продуктивність праці офісних працівників, дають їм можливість справлятися зі зростаючим обсягом робіт. Проте ця перевага є другорядною порівняно з можливістю використання автоматизації офісу як інструменту для вирішення проблем, поліпшення прийняття менеджером рішень унаслідок їх більш досконалої комунікації, що може забезпечити економічне зростання фірми. Існує декілька десятків програмних продуктів для комп'ютерів, які забезпечують технологію автоматизації офісу. Це текстовий і табличний редактори, електронна пошта, аудіопошта, відеотекст, зберігання зображень, програми управлінської діяльності, а саме: для ведення документів, контролю за виконанням наказів тощо. Також широко використовуються некомп'ютерні засоби, серед яких можна виокремити аудіо- та відеоконференції, факс, ксерокс.

Інформаційний процес включає в себе чотири види діяльності, а саме:

- 1) генерування інформації;
- 2) зберігання;
- 3) поширення;
- 4) сприйняття.

Початок процесу – це генерування інформації (наприклад, документів), а закінчення – сприйняття, інтерпретація та пов'язані з цим дії. Інформація втрачає сенс, якщо немає циклу інтерпретації. Ці два процеси (генерування та інтерпретації) викликають зміну і переробку інформації. Передача в просторі та часі не повинна змінювати змісту інформації і запропонованих інформацією дій. Генерування та інтерпретація містять творчу, слабо алгоритмічну функцію, виконуються за участю людини, її розуму. Саме тому вони не можуть бути повністю автоматичними та автоматизованими.

Різноманітні технічні засоби забезпечують прийом і видачу трьох основних видів інформації в середовищі електронного офісу: мови, даних, зображень у статичні та динамічні. Отже, людина може максимально використовувати всі свої органи відчуття (слух, дотик, зір), відчуваючи тактильні і механічні дії, зокрема під час роботи у віртуальному кіберпросторі. Розвинені інформаційні потоки забезпечують можливість організації не тільки електронних діалогів, але і полілогів – форм мовлення, які характеризуються зміною висловлювань декількох мовців й безпосереднім зв'язком висловлювань з ситуацією. Полілог часто набуває форми групового спілкування (наприклад, бесіди, зборів, дискусії, гри тощо). В такому випадку відбувається накопичення інформації, що вноситься окремими його учасниками. Полілог характеризується тематичними перескакуваннями, складними взаємодіями реплік, розривом діалогічних єдностей тощо. Важливими складовими являються репліки, обговорення теми, обмін інформацією, а також підсумковий діалог, спрямований на з'ясування успішності цього мовленнєвого акту [1, с. 164]. Інформаційні потоки зокрема забезпечують організацію інтертекстуальності – це термін, що вживається для позначення спектру міжтекстових відношень. Він постулює, що будь-який текст завжди є складовою частиною широкого культурного тексту. Отже, інтертекст є взаємодією між текстами. Він приводить до виникнення нових ідей та образів, оскільки зіставлення посилює інформаційну виразність тексту і оголює протиріччя. Відтак,

комп'ютер як компонент інформаційних мереж стає найважливішою складовою частиною нового динамічного способу об'єднання множинних різнорідних потоків інформації.

Інформатизація забезпечує інтеграцію професійної та інформаційної діяльності, а також докорінну зміну професійного стилю роботи. Постановка проблеми в діалоговому режимі та її негайне інформаційне забезпечення дозволяють різко скоротити час виконання завдання, створити зворотний зв'язок, отримати можливість оцінювати результати і змінювати умови рішення в процесі взаємодії з комп'ютером. Комп'ютер в мережі стає засобом організації колективної роботи. Саме це є одним із результатів побудови електронного офісу. Адже виникає неможливий раніше ефект групової взаємодії, зокрема і для дистанційно розподілених партнерів.

Еволюція інформаційних технологій та їх апаратно-програмного забезпечення створила умови розвитку інформаційного насичення робочих місць в офісі. Ускладнення та посилення динаміки функціонування суб'єктів господарської діяльності викликають необхідність отримання і обробки великих потоків інформації з безліччю різних джерел. Інформаційні потоки (такі, як мова, зображення, текст, дані) повинні інтегруватися на автоматизованому робочому місці в офісі. Автоматизація управлінської діяльності стає все більш привабливою для менеджерів усіх рівнів не тільки тому, що підтримує зв'язок персоналу, але також з тієї причини, що надає їм нові засоби комунікації із зовнішнім оточенням.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Ананьєв О. М. Ефективне управління торговельним підприємством : монографія / О. М. Ананьєв, О. І. Белей, І. М. Горбан ; [за заг. ред. О. М. Ананьєва]. – Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ. – 2011. – 265 с. 2. Гайфуллін Б. М. Автоматизовані системи управління підприємством / Б. М. Гайфуллін, І. А. Обухів. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 286 с. 3. Игнатъева Д. В. Исследование систем управления / Д. В. Игнатъева, М. М. Максимов. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 157 с. 4. Каранфілов М. С. Інформаційні системи в державному менеджменті / М. С. Каранфілов. – К. : КНЕУ, 2009. – 455 с. 5. Мізюк Б. М. Сучасна логістика: моделювання інформаційних потоків у торговельних мережах : монографія / Б. М. Мізюк, Н. І. Бойко. – Львів : Вид-во ЛКА. – 2011. – 208 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ЗАЙНЯТТЯ ЗАБОРОНЕНИМИ ВИДАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 346.9

Ашмінець А.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено вивченню та аналізу ознак правового регулювання господарської діяльності в Україні. Було розглянуто принципи, за якими настає адміністративна та кримінальна відповідальність за порушення у сфері господарської діяльності. Зроблено висновок про те, що існує необхідність удосконалення й подальшого розвитку підходів держави для протидії злочинам при зайнятті забороненими видами господарської діяльності.

Ключові слова: господарська діяльність, торговельна діяльність, господарські злочини.

Аннотация. Статья посвящена изучению и анализу признаков правового регулирования хозяйственной деятельности в Украине. Были рассмотрены принципы, по которым наступает административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере хозяйственной деятельности. Сделан вывод о том, что суще-

стует необхідність совершенствования и дальнейшего развития подходов государства для противодействия преступлениям при занятии запрещенными видами хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, торговая деятельность, хозяйственные преступления.

Annotation. This article is devoted to the study and analysis of the features of the legal regulation of economic activity in Ukraine. It was considered the principles which occurs administrative and criminal penalties for violations of economic activities. It is concluded that there is a need for improvement and further development of approaches to deal with the state of crime in occupation of prohibited species economic activities.

Keywords: economic activity, business activity, economic crimes.

Умови ринкової економіки потребують від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг. Це забезпечує можливість упровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання й управління виробництвом, активізації підприємництва, а також належне правомірне регулювання. Важлива роль у реалізації цієї задачі приділяється дозвільній системі здійснення господарської діяльності. Проведення аналізу чинного законодавства дозволяє зробити правову оцінку діяльності підприємства, здійснити контроль за законністю даної діяльності, а також виявити правопорушення у роботі підприємства, його підрозділів і робітників.

Відповідно до ст. 3 Господарського кодексу України, господарська діяльність – це така суспільно-корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату (як товару), що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів, здійснюється професійно та піддається регулюванню з метою соціального спрямування економіки [1]. Будь-яка господарська діяльність здійснюється на певних засадах, що враховують, з одного боку, ринкову орієнтацію вітчизняної економіки і, відповідно, передбачають значну свободу для суб'єктів такої діяльності (насамперед, підприємців), а з іншого, – соціальне спрямування господарської сфери, що зумовлює встановлення певних обмежень. Метою обмежень господарювання є врахування публічних інтересів (суспільства, держави, територіальної громади/громад, типових приватних інтересів громадян та організацій) у дотриманні встановленого державою суспільного господарського порядку. У своїй діяльності суб'єкти господарювання повинні дотримуватися певних вимог, передбачених законодавством, а саме: якості продукції, робіт, послуг, їх безпечності для життя і здоров'я споживачів; екологічної безпеки виробництва; добросовісної поведінки у сфері економічної конкуренції; цивілізованого використання найманої праці (відповідно до вимог трудового законодавства) та ін. [2]. Дані вимоги знайшли відображення у Господарському кодексі. Так, ст. 6 указанного кодексу закріплює загальні принципи господарювання, серед яких особливої уваги заслуговують принципи забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання; свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів і послуг на території України. Відповідно до Господарського Кодексу, певні види господарської діяльності можуть здійснювати лише державні підприємства та організації. До таких видів діяльності зокрема належать: виготовлення і реалізація військової зброї та боєприпасів до неї; добича бурштину; охорона окремих, особливо важливих об'єктів права державної власності; технічне обслуговування та експлуатація первинних мереж (окрім місцевих мереж) та супутникових систем телефонного зв'язку; виробництво етилового спирту, імпорт, експорт та оптова торгівля етиловим, коньячним і плодовим спиртами тощо [1].

Також існують обмеження для окремих видів господарської діяльності, які дозволено здійснювати лише юридичним особам певних організаційно-правових форм (наприклад, проведенням ломбардних операцій, крім державних підприємств, можуть займатися тільки повні товариства). Діяльність з випуску та обігу цінних паперів як посередницька діяльність є компетенцією лише банків, а також тих акціонерних товариств, статутний фонд яких сформовано за рахунок виключно іменних акцій, та інших товариств, для яких операції з цінними паперами становлять виключний вид їхньої діяльності. Купівлю, продаж або інші операції з приватизаційними документами без належного дозволу слід кваліфікувати за ст. 234 Кримінального кодексу.

Спеціальні заборони на зайняття окремими видами господарської діяльності можуть стосуватися й інших моментів – предмета діяльності, правового статусу суб'єкта підприємництва, його освіти, кваліфікації тощо. Наприклад, аудиторам забороняється займатися торговельною, посередницькою та виробничою діяльністю. Отже, чинне законодавство доволі чітко визначає, що собою являє господарська діяльність, за якими саме принципами вона повинна здійснюватися та хто саме має право на зайняття певними видами господарської діяльності.

Недотримання умов здійснення господарської діяльності призводить до настання юридичної відповідальності. За порушення умов здійснення господарської діяльності до порушника можуть бути застосовані як заходи адміністративної відповідальності, так і кримінальної. Кримінальний кодекс України містить розділ, що визначає злочини у сфері економіки, до яких належать і злочини з порушенням умов господарської діяльності. Надаючи кваліфікаційну характеристику даному злочину, необхідно зазначити, що об'єктом виступає встановлений законодавством порядок зайняття дозволеними видами господарської діяльності. Стосовно об'єктивної сторони злочину, то вона виражається у зайнятті тими видами господарської діяльності, щодо яких є спеціальна заборона.

При цьому є важливим, що поняття «спеціальна заборона», вжите в ч. 1 ст. 203, означає не заборону певних діянь взагалі, а відсутність необхідних підстав для їх вчинення конкретною особою [2]. Значну частину злочинів у сфері господарської діяльності слід віднести до злочинів з формальним складом. Тому такі злочини необхідно вважати закінченими незалежно від настання наслідків, тобто з моменту вчинення вказаних у законі дій. Так, виготовлення, зберігання, придбання, перевезення, пересилання, ввезення в Україну з метою збуту чи збут підроблених грошей, державних цінних паперів або білетів державної лотереї є закінченим з моменту вчинення хоча б однієї з вказаних дій, а не з моменту настання негативних наслідків цих дій. Відповідальність за окремі злочини у сфері господарської діяльності законодавець пов'язує з розміром предмета злочину. Так, відповідальність за порушення законодавства про бюджетну систему України настає тільки тоді, коли предметом цього злочину були бюджетні кошти у великих розмірах.

Більшість диспозицій статей, що встановлюють відповідальність за злочини у сфері господарської діяльності, є бланкетними, тому встановлення ознак об'єктивної сторони цих злочинів передбачає звернення до низки законодавчих та інших нормативних актів інших галузей права, наприклад, підприємницького, банківського, митного, податкового, валютного тощо. Суб'єктивна сторона злочинів, які вчиняються у сфері господарської діяльності, характеризується виключно умисною формою вини. Обов'язковою ознакою суб'єктивної сторони деяких складів є наявність мотиву та мети. Так, відповідальність за розголошення комерційної таємниці настає тільки тоді, коли це діяння вчинено з корисливих чи інших особистих мотивів [3]. Умисні дії, спрямовані на отримання відомостей, що становлять комерційну таємницю, утворюють злочин за наявності спеціальної мети – розголошення чи іншого використання таких відомостей.

Суб'єктами злочинів у сфері господарської діяльності можуть бути особи, які досягли 16-річного віку. На підставі прямої вказівки закону, суб'єкт деяких злочинів – спеціальна службова особа, платник податків, засновник, власник суб'єкта господарської діяльності та інші.

Отже, з'ясування зазначених об'єктивних і суб'єктивних ознак дозволяє сформулювати поняття злочинів у сфері господарської діяльності. Так, Т. Марінчак надає наступне тлумачення злочинів у сфері господарської діяльності: «Це умисне діяння (дія або бездіяльність) у сфері господарської діяльності, що заподіює шкоду суспільним відносинам, які складаються з приводу виробництва, розподілу обміну і споживання товарів, робіт та послуг» [4].

Найжорсткішою, порівняно з адміністративною та цивільно-правовою, є кримінальна відповідальність. Так, згідно зі ст. 203-1 Кримінального кодексу України, зайняття видами господарської діяльності, щодо яких є спеціальна заборона, встановлена законом, карається штрафом від п'ятдесяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Якщо ж ті самі дії пов'язані з отриманням доходу у великих розмірах або якщо вони були вчинені особою, раніше судимою за зайняття забороненими видами господарської діяльності, то міра відповідальності збільшується і становить обмеження волі на строк більший, а саме – до п'яти років із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років [5].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, варто звернути увагу на необхідність участі держави у питаннях боротьби з господарськими злочинами, що, в свою чергу, викликане підвищенням суспільної безпеки, кількісним зростанням відповідних посягань. Водночас посилення ролі держави є передумовою виникнення труднощів у застосуванні відповідних кримінально-правових норм. В умовах, коли за офіційними і неофіційними даними половина економіки України працює в «тіні», господарські злочини мають значне поширення. Надзвичайно важливим соціально-політичним завданням для України є вироблення дієвої та ефективної системи державної протидії економічній злочинності, зокрема, злочинам у сфері господарської діяльності. Що в свою чергу обумовлює необхідність удосконалення й подальшого розвитку підходів держави для протидії даному негативному соціальному явищу, підходи, які будуть закріплені на законодавчому рівні.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – ст. 144. 2. Боротьба з господарськими злочинами / Ф. А. Лопушанський, В. П. Філонов, Ю. Л. Титаренко та ін. – Донецьк, 1997. 3. Кримінальне право України. Особлива частина : підручник / За ред. М. І. Бажанова, В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – К. ; Х. : Юрінком Інтер – Право, 2002. – 494 с. 4. Марінчак Т. Помилки в кваліфікації господарських злочинів / Т. Марінчак // Підприємництво, господарство та право. – 2001. – № 7. – С. 77. 5. Кримінальний кодекс України : від 05.04.2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 25–26. – Ст. 131, 203, 234.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВЧОГО КОШИКА УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН

УДК 330.59(477+100)

Барабаш А. Ю.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** В Україні вартість мінімального споживчого кошика розраховували так, що життя перетворюється на виживання. Не краща ситуація і в інших країнах Східного партнерства. Але в країнах Європи все по-іншому.*

***Ключові слова:** споживчий кошик, заробітна плата, прожитковий мінімум.*

***Аннотация.** В Украине стоимость минимальной потребительской корзины рассчитали так, что жизнь превращается в выживание. Не лучше ситуация и в других странах Восточного партнерства. Но в странах Европы все по-другому.*

***Ключевые слова:** потребительская корзина, заработная плата, прожиточный минимум.*

***Annotation.** In Ukraine, the cost of the minimum consumer basket calculated in the way that life becomes survival. Situation in the other countries of the Eastern Partnership don't better. But it's different in Europe.*

***Keywords:** basket of goods, wages, cost of living.*

В Україні існує проблема відповідності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошика заробітній платі та медичним стандартам, є серйозні сумніви щодо адекватності набору товарів мінімального споживчого кошика. У 2000 р. Кабмін прийняв спеціальну постанову з довгою назвою «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення». У ній було визначено основні параметри виживання українців. Нинішні розрахунки прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати проводяться за застарілою системою та старими цінами. Мінімальна зарплата становить 1218 грн, але вона неспроможна наповнити споживчий кошик середнього українця. Згідно з опитуванням, щоб не почувати себе бідними, 54 % українців хочуть отримувати зарплату від 2700 грн на людину щомісяця [2; 4, с. 8].

Фундаментом для поглиблення та систематизації є наукові погляди таких учених, як В. Геєць, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, В. Базилевич.

Порівняємо, у США місячний прожитковий мінімум становить близько 700 дол., а мінімальна зарплата – 1230 дол. на місяць. При цьому в країнах Європи найнижча мінімальна зарплата – в Болгарії (92 євро), а найвища – в Люксембурзі (1570 євро). Тож не дивно, що згідно з даними експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я, 46 % населення колишніх радянських республік та інших східноєвропейських країн живуть за межею бідності. Зазвичай до мінімального споживчого кошика входять продукти, непродовольчі товари та послуги. Американці мають у кошику тютюнові та горілчані напої, а також витрати на мобільний та комп'ютерний зв'язок. У Великобританії включили до споживчого кошика електронну книгу. А от в Україні все набагато економніше. Вартість мінімального споживчого кошика залежить від суми прожиткового мінімуму [3, с. 32].

Вартість української споживчого кошика на сьогодні для працездатних осіб – 1218 грн (приблизно 120 євро). В Україні вважають, що жінка має купляти собі сукню раз на 5 років, а чоловік може носити одну куртку 4 роки. На середньостатистичну сім'ю на місяць виходить 3,5 шматка туалетного мила та півпляшки шампуню (125 мл), 2 пачки прального порошку, 1,4 тюбика зубної пасту і 3 рулони туалетного паперу. Холодильник можна змінювати раз на 15 років, телевізор – раз на десять. Міністерство соціальної політики обіцяє цього року презентувати новий споживчий кошик, але про якісь зміни говорити поки що рано. В Україні вартість мінімального споживчого кошика розраховували так, що життя перетворюється на виживання. Не краща ситуація і в інших країнах Східного партнерства [1; 7].

У Молдові прожитковий мінімум становить 1500 леїв (приблизно 91 євро). До 2012 р. в країні не було законодавчого акту, який визначав би поняття «прожитковий мінімум». Прийняття закону не надихнуло жителів Молдови. У прожитковий мінімум не входять алкогольні напої і сигарети – це не катастрофа. Але цікаво, що сюди не входить також кава, а чаю можна вживати лише 2 г на день. Також серед напоїв нема фруктових соків. До того ж, згідно з установленим прожитковим мінімумом, жителі Молдови можуть їздити тільки на тролейбусах. Інший транспорт – це вже розкіш. Майже половину своїх доходів жителі Молдови витрачають на їжу. Наприклад,

у Люксембурзі на їжу населення витрачає 8,1 % доходів, у Великобританії – 8,5 %, Німеччині – 9,8 %. Така ситуація спостерігається практично в усіх країнах колишнього СРСР.

Прожитковий мінімум у Грузії становить 149 ларі (приблизно 70 євро). Споживчий кошик складається з 288 одиниць товарів і послуг. Для порівняння – до споживчий кошика француза входить 507 одиниць продуктів і послуг, німця – 475. У грузинському споживчому кошику можна побачити диню, кавун і навіть вино (20 г на день). Смішні цифри вийшли, якщо подивитися на солодоші. В день можна з'їсти 5 г кондитерських виробів, 5 г варення або джему і 50 г цукру. Є у Грузії й інша проблема. За даними на 2012 р., середня пенсія становила лише 70 % прожиткового мінімуму [5, с. 23].

Прожитковий мінімум у Вірменії – 31 тис. драмів (приблизно 60 євро). Для нормального життя людині середнього віку потрібно споживати трохи більше 2 тисяч кілокалорій. Часто тих, хто складає продуктовий кошик, звинувачують у маніпуляціях. Наприклад, у Вірменії влада вважає, що людині досить близько 300 г хліба на день і 100 г м'яса. Всім відомо, що хлібопродукти калорійніші і дешевші за м'ясопродукти. Тому ті, хто складають кошик, вирішили, що добову норму калорій можна набрати наївшись хліба. В умовах зростання цін більшість громадян Вірменії не може налагодити своє життя. Паралельно зі зростанням цін Вірменія також потерпає від безробіття [3, с. 17].

Прожитковий мінімум у Азербайджані становить мінімум 125 манатів (приблизно 120 євро). Нещодавно обговорювали питання про включення витрат на комунікаційні послуги (зокрема інтернет) у вартість мінімального споживчого кошика. При цьому споживчий кошик в Азербайджані також має свої сюрпризи. Експерти зазначають, що питома вага м'яса і м'ясної продукції в споживчому кошику Азербайджану менша порівняно з багатьма країнами СНД і Прибалтики. В одному з коментарів голова Співки вільних споживачів зазначив, що дохід населення має зрости на 200 %, тільки тоді можна буде говорити про відповідність споживчого кошика європейським стандартам [3, с. 25].

Білорусь. Прожитковий мінімум у країні становить 1 млн білоруських рублів (приблизно 87 євро). Турботливі білоруські чиновники внесли у список непродовольчих товарів парасольку, але купувати її можна тільки раз на 15 років. На розваги та відпочинок білоруси витрачають всього 1 % свого споживчого кошика. Літні люди розповідають, що пенсія не дозволяє їм купувати м'ясо, ковбасу та фрукти у достатній кількості. Основна з проблем у Білорусі – інфляція. Через фінансові та соціальні проблеми білоруси часто згадують обіцянку президента О. Лукашенка про те, що «у кожного білоруса на столі будуть чарка і шкварка». При цьому продукти у Білорусі дорожчають, а от грошей у населення не стає більше [3, с. 28].

У всіх країнах Східного партнерства проблеми з цінами на продукти, мінімальними виплатами (зарплатами, пенсіями), а прожитковий мінімум виглядає як знуцання з людей. Справа не в тому, що люди хочуть об'їдатися м'ясом. Просто за такого споживчого кошика людина ризикує підірвати своє здоров'я, бо не отримує потрібної кількості поживних речовин і вітамінів. Ще одна характерна риса – в усіх країнах Східного партнерства споживчий кошик не враховує культурних потреб населення. В Україні до суми прожиткового мінімуму нібито закладено один похід до театру або музею. Який там театр, коли грошей ледве вистачає на їжу і оплату комунальних послуг. Така ситуація небезпечна, адже людина має бути всебічно розвиненою, а не думати постійно про шматок хліба [6].

Отже, можна зробити висновок, що сьогодні споживчий кошик середньостатистичного українця у прямому розумінні слова порожній. У кожного він викликає різні емоції: істеричний сміх або сльози відчаю, бо прикро, що через непрофесійність влади ми змушені жити саме так. Набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення (так урядовці офіційно назвали наш споживчий кошик), які нам диктують можновладці, можна назвати не інакше як нав'язуванням злиднів.

Необхідно в першу чергу переглянути споживчий кошик українця і мінімальний прожитковий рівень, до якого прив'язані всі виплати і соціальні стандарти держави.

Повертаючись до порівнянь, у США місячний прожитковий мінімум становить близько 700 дол., а мінімальна зарплата – 1230 дол. на місяць. При цьому в країнах Європи найнижча мінімальна зарплата – у Болгарії (92 євро), а найвища – в Люксембурзі (1570 євро). Тож не дивно, що згідно з даними експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), 46 % населення колишніх радянських республік та інших східноєвропейських країн живуть за межею бідності [6].

Цікаво, що в цивілізованих країнах про населення дбають набагато краще. Скажімо, в Англії до споживчого кошика, між іншим, закладено таке: шампанське пиво, MP3-плеєр з музичними записами, підключення до інтернету, витрати на телевізори з плоским екраном, акустичну гітару, великий перелік товарів для дому, включаючи дверні ручки й витрати на садівника, нещодавно включили котлети по-київськи та i-phone; у німців – цифровий фотоапарат, відеокамеру, сканер і лазерний принтер, прилад для вимірювання кров'яного тиску. У свою чергу, споживчий кошик американця передбачає витрати на тютюнові та алкогольні вироби, на освіту, на мобільний і комп'ютерний зв'язок. А французи заклали до свого споживчого кошика також витрати на відвідування перукарні, кушівлю лаків для волосся, гелів для душу та інших численних косметичних засобів. Крім цього, передбачено

кошти на няню для дитини, на апарати для виправлення зубів, на оренду автомобілів і проїзд у таксі, а також на їжу для котів і собак. Західна людина не боїться малювати для себе ситуації майбутнього, у яких вона більш заможна, ніж сьогодні. Для неї світ весь час ускладнюється і змінюється, а отже – постійно змінюється і зміст споживчого кошика [3, с. 39].

Тим не менш, країна потихеньку бореться з кризою, а цифри мінімальних зарплат чарівним чином не виростають удесятеро, українці не втрачають рівноваги і вигадують унікальні способи прожити мінімально затратно і максимально вигідно.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 р. № 966-XIV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – №382. 2. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2004. – № 7. 3. Крайник О. П. Системний підхід до регулювання соціально-економічним розвитком регіону / О. П. Крайник // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. 4. Поворознюк І. М. Мінімальна заробітна плата як соціальна гарантія працівників і елемент системи оплати праці / І. М. Поворознюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2. 5. Шевченко Л. С. Мінімальна заробітна плата та її рівень: теоретичне осмислення проблеми / Л. С. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2013. 6. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Міністерство фінансів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА

УДК 338.242

Баратов Ф. Б.

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

Аннотация. В статье рассмотрена система государственного регулирования экономики Туркменистана; определено, что создание социально ориентированной экономики смешанного типа требует постепенного и поэтапного формирования высокоэффективной экономики с развитым государственным сектором, эффективным предпринимательством и современной рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием, обеспечивающим социальные гарантии всем слоям населения и ориентирующим все хозяйствующие субъекты на достижение высоких конечных результатов.

Ключевые слова: государство, экономика, рынок, инфраструктура, государственное регулирование экономики.

Анотація. У статті розглянуто систему державного регулювання економіки Туркменістану; визначено, що створення соціально орієнтованої економіки змішаного типу вимагає поступового і поетапного формування високоефективної економіки з розвинутим державним сектором, ефективним підприємництвом і сучасною ринковою інфраструктурою, дієвим державним регулюванням, що забезпечує соціальні гарантії всім верствам населення і орієнтуючим усі господарюючі суб'єкти на досягнення високих кінцевих результатів.

Ключові слова: держава, економіка, ринок, інфраструктура, державне регулювання економіки.

Annotation. The article considers the system of state regulation of the economy of Turkmenistan; determined that the creation of a socially-oriented mixed economy requires a gradual, phased formation of a highly developed economy with the public sector, business and effective modern market infrastructure, effective state regulation, providing social security to all segments of the population and orienting all businesses to achieve high end results.

Keywords: the state, the economy, market, infrastructure, government regulation of the economy.



Актуальность темы заключается в том, что рыночная трансформация экономики обусловила необходимость разработки научной концепции государственной экономической политики, адекватной новым условиям хозяйствования. Особое внимание к вопросам государственного регулирования экономики вызвано тем, что в современных условиях государство из внешней силы по отношению к хозяйственным процессам превращается в органическую составляющую социально-экономического развития. Активное использование информационных и коммуникационных технологий, повышение роли личностного фактора, глобализация хозяйственной жизни обусловили необходимость пересмотра многих сложившихся научных стереотипов, например, отхода от анализа роли государства по принципу противопоставления рынку и начала поиска путей эффективного взаимодействия обоих.

Необходимо отметить научный вклад в исследование государственной политики таких ученых-экономистов: И. И. Бабленковой [1], Н. А. Платоновой, В. А. Шумаева, И. В. Бушуевой [2], Л. И. Лугачевой [3]. Не уменьшая значения работ, следует отметить, что многие теоретические и практические вопросы еще не решены.

Целью статьи является анализ государственного регулирования экономики Туркменистана и разработка направлений его реформирования.

Туркменистан сумел сформировать национальную модель социально ориентированной экономики смешанного типа, обеспечивающую глубокие социальные преобразования в обществе и динамичный рост экономики страны.

Как известно, начиная с 2007 г. Туркменистан вступил в новую фазу своего развития. В рамках провозглашенной политики нового возрождения были определены основные целевые ориентиры и намечена программа рыночных преобразований. Эта программа предусматривает укрепление позиций страны на международных рынках путем создания достаточного блока инфраструктурных отраслей, диверсификации экономики, совершенствования отраслевой и организационно-хозяйственной структур [4].

Конечной целью модели Туркменистана по созданию социально-ориентированной экономики смешанного типа является постепенное и поэтапное формирование высокоэффективной экономики с развитым государственным сектором, эффективным предпринимательством и современной рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием, обеспечивающим социальные гарантии всем слоям населения и ориентирующим все хозяйствующие субъекты на достижение высоких конечных результатов.

Достижение указанной конечной цели обуславливает выбор и разработку нового курса социально-экономического развития страны.

Особенностями социально ориентированной экономической модели современного Туркменистана являются:

- постепенный и поэтапный переход к рыночным отношениям;
- сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая политическую стабильность, безопасность, социальную справедливость и общественный порядок;
- сохранение государственной собственности как материальной основы обеспечения социальных гарантий в период трансформации национальной экономики;
- равенство различных форм собственности, в основе которого лежит главный критерий развития экономики – эффективность ведения хозяйства;
- эффективность социальной политики государства в плане вложения крупных объемов инвестиций в здравоохранение, образование, профессиональное и культурное развитие личности, а также адресная социальная поддержка населения;
- рациональность использования национальных ресурсов.

Основными целевыми ориентирами модели Туркменистана по социально-экономическому развитию страны являются:

- обеспечение динамичных темпов экономического роста;
- дальнейшее укрепление геополитического и геоэкономического положения страны путем создания транснациональных транспортных коммуникаций, экономических зон свободного предпринимательства и международных туристических зон, соответствующих институтов и инфраструктуры;
- коренная диверсификация экономики, увеличение вклада в экономический рост высокотехнологичных обрабатывающих отраслей, а также экологически безопасных технологий;
- организация производств, выпускающих конкурентоспособную на мировом рынке продукцию;
- радикальное совершенствование форм и методов управления государственной собственностью;
- осуществление технологического прорыва за счет приоритетного развития науки и образования с формированием национальной инновационной системы, созданием нанотехнологий, повышением авторитета и мотивации интеллектуального труда;



- создание необходимых экономических и правовых условий для развития негосударственного сектора экономики;
- достижение рациональной занятости населения на основе сохранения рабочих мест на действующих жизненно важных и перспективных предприятиях, создание новых рабочих мест, в том числе в негосударственном секторе экономики, организация систем подготовки и переподготовки кадров;
- обеспечение динамизма в росте реальных денежных доходов населения, последовательное повышение уровня оплаты труда как основного источника доходов населения и важнейшего стимула трудовой активности работников наемного труда.

Таким образом, результаты, полученные в ходе проведения исследования в данной статье, дадут возможность для дальнейшего анализа в области государственного регулирования, разработки направлений реформирования социально ориентированных экономических моделей.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мащенко М. А.

Литература: 1. Бабленкова И. И. Усиление влияние государственного сектора экономики на региональное развитие как антикризисная мера в современный период / И. И. Бабленкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 6. – С. 3–12. 2. Государственное регулирование национальной экономики : монография / Под ред. Н. А. Платоновой, В. А. Шумаева, И. В. Бушуевой. – М. : Альфа-М; ИНФРА-М, 2008. – 652 с. 3. Лугачева Л. И. Усиление роли государства на рынке слияний и поглощений в период экономической нестабильности / Л. И. Лугачева, М. М. Мусатова // ЭКО. – 2010. – № 11. – С. 102–114. 4. Государственный комитет Туркменистана по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.tm/ru/content/info/turkmenistan/>.



ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ В СЕТИ МАГАЗИНОВ «САЛТОВСКИЙ»

УДК 330.44:664.6

Белевцов Д. Э.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. *Изложено построение оптимального плана производства продукции в сети магазинов «Салтовский» при помощи инструментов Microsoft Excel 2010. Предложена математическая модель задачи, а также результаты ее решения.*

Ключевые слова: *максимизация прибыли, симплексный метод, оптимизация производства.*

Анотація. *Викладено побудову оптимального плану виробництва продукції в мережі магазинів «Салтівський», отриману за допомогою інструментів Microsoft Excel 2010. Запропоновано математичну модель задачі, а також результати її рішення.*

Ключові слова: *максимізація прибутку, симплексний метод, оптимізація виробництва.*

Annotation. *The article outlines the construction of the optimization plan of production products of chain stores "Saltovsky" which was obtained with the help of Microsoft Excel 2010. A mathematical model of the problem and the results of the decision were suggested.*

Keywords: *profit maximization, the simplex method, optimization of production.*



Хлебобулочные изделия составляют огромную часть нашего ежедневного рациона. Хлебозавод «Салтовский» на протяжении долгих лет является одним из лидирующих предприятий хлебопекарной отрасли в Харьковском регионе и сегодня входит в группу самых крупных предприятий в Восточном регионе Украины по объемам производства. Политика предприятия направлена на увеличение ассортимента, увеличение объемов реализации путем завоевания новых сегментов на рынке хлебобулочных, кондитерских и бараночных изделий [1].

В данной статье были проведены расчеты, которые позволяют определить, какое количество продукции того или иного вида нужно произвести для того, чтобы максимизировать прибыль. Для проведения расчетов необходимо знать норму затрат каждого ингредиента на приготовление 1 единицы того или иного изделия, а также размер прибыли, получаемой от ее реализации.

При решении данной задачи используется симплексный метод решения задач линейного программирования. Он позволяет определить оптимальный объем выпуска продукции для максимизации прибыли. Его суть состоит в том, что, начиная с одного опорного решения, последовательно производится переход к другим вплоть до нахождения оптимального опорного решения. Математическая постановка задачи состоит в том, чтобы найти наибольшее значение целевой функции при заданной системе ограничений [2].

Для решения задачи использованы исходные данные о запасе ингредиентов для приготовления различных видов хлебобулочных изделий в расчете на 1 день и о прибыли от реализации определенного изделия (табл. 1).

Таблица 1

Данные для решения задачи

Ингредиенты	Торт «Медовик»	Батон «Слобожанский» / резаный	Батон «Докторский»	Булка «Свадебная»	Торт «Наполеон»	Торт «Капучино»	Запасы ресурсов
сахар	4	6	9	5	10	12	550
мука пшеничная	55	30	25	20	70	85	10000
растительные жиры	5	3	0	4	5	8	650
яйца куриные	2	0	0	4	0	6	1300
вода питьевая	70	65	25	40	0	0	5000
мед натуральный	50	0	0	0	0	0	250
маргарин	20	15	5	8	12	0	400
дрожжи хлебопекарные	0	2	3	4	0	0	850
соль кухонная пищевая	0	0	0	3	5	0	450
ванилин	0	0	0	7	6	9	300
кислота лимонная	0	0	0	0	2	1,5	250
начинка кремовая	0	0	0	0	3	0	100
молоко	0	0	0	0	14	18	700
какао-порошок	0	0	0	0	0	12	500
пудра сахарная	0	0	0	0	0	17	350
Цена за 1 ед.	32,30	4,25	3,50	4,00	24,75	38,50	

Исходя из имеющихся данных, следует составить математическую модель задачи. Нужно обозначить через переменные $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ количество единиц продукции каждого вида. Таким образом, целевая функция будет иметь следующий вид:

$$Z = 32,3x_1 + 4,25x_2 + 3,50x_3 + 4x_4 + 24,75x_5 + 38,50x_6 \rightarrow \max.$$

Далее необходимо определить ограничения оптимизационной задачи. Количество использованных ресурсов не должно превышать их запасы. Поэтому система неравенств будет иметь следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} 4x_1 + 6x_2 + 9x_3 + 5x_4 + 10x_5 + 12x_6 \leq 550 \\ 55x_1 + 30x_2 + 25x_3 + 20x_4 + 70x_5 + 85x_6 \leq 10000 \\ 5x_1 + 3x_2 + 4x_4 + 5x_5 + 8x_6 \leq 650 \\ 2x_1 + 4x_4 + 6x_6 \leq 1300 \\ 70x_1 + 65x_2 + 25x_3 + 40x_4 \leq 5000 \\ 50x_1 \leq 250 \\ 20x_1 + 15x_2 + 5x_3 + 8x_4 + 12x_5 \leq 400 \\ 2x_2 + 3x_3 + 4x_4 \leq 850 \\ 3x_4 + 5x_5 \leq 450 \\ 7x_4 + 6x_5 + 9x_6 \leq 300 \\ 2x_5 + 1,5x_6 \leq 250 \\ 3x_5 \leq 100 \\ 14x_5 + 18x_6 \leq 700 \\ 12x_6 \leq 500 \\ 17x_6 \leq 350 \end{array} \right.$$

Чтобы найти оптимальный план задачи, используем надстройку «Поиск решения» программы Microsoft Excel 2010. Построив таблицу с исходными данными и указав необходимые опции в надстройке, получим оптимальный план изготовления продукции. Результат расчета следующий:

$$X^* = (5; 2; 9; 0; 19; 21)$$

$$Z_{MAX} = 1466,22 \text{ (грн)}$$

Анализируя полученные результаты оптимизации, можно сделать вывод, что для получения максимальной прибыли за 1 день при заданном количестве ресурсов необходимо производить 5 тортов «Медовик», 2 батона «Слобожанский», 9 батонов «Докторский», 19 тортов «Наполеон» и 21 торт «Капучино». В этом случае 5 из 15 ресурсов будут полностью израсходованы. При такой структуре продаж максимальная ежедневная прибыль составит 1466,22 грн.

Благодаря данному методу решения задачи линейного программирования мы можем рационально планировать работу нашего предприятия, удовлетворяя потребности всех участников экономических отношений. Также вышеизложенный метод позволяет определить оптимальные величины выпуска продукции и показывает, как наиболее эффективно применить имеющиеся в наличии ресурсы. Данный метод дает возможность обосновать наиболее оптимальное экономическое решение при имеющихся ограничениях, относящихся к используемым в производстве ресурсам.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Информация о хлебозаводе «Салтовский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.saltov.com.ua/home/information>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 51 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

УДК [330.44:635.1/.8(477.87)]

Білецька О. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розроблено та розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутків під час вирощування овочів. Розглянуто умови вирощування овочів у Закарпатській області з урахуванням обмеженого об'єму необхідних добрив та обмеженості земель.

Ключові слова: максимізація прибутку, оптимальний план, оптимізація.

Аннотация. Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли во время выращивания овощей. Рассмотрены условия выращивания овощей в Закарпатской области с учетом ограниченного объема необходимых удобрений и ограниченности земель.

Ключевые слова: максимизация прибыли, оптимальный план, оптимизация.

Annotation. Developed and solved the optimization model maximizing profits while growing vegetables. The conditions for growing vegetables in the Transcarpathian region, taking into account the limited amount of fertilizer required and limited land.

Keywords: profit maximization, the optimal plan optimization.

В економіці Закарпатської області та в Україні вцілому сільське господарство відіграє особливу роль. Важливе місце посідає продукція сільського господарства як на вітчизняному ринку, так і при експортуванні до інших країн. Сільськогосподарські угіддя займають 36 % від земельного фонду області. Закарпатська область вирощує різноманітні сільськогосподарські культури. Основними видами сільськогосподарської продукції є картопля, овочі, фрукти, ягоди, щодо яких регіон є самодостатнім. Закарпаття – один із регіонів, що володіють унікальними умовами для розвитку садівництва та виноградарства [1].

Велике значення овочевих культур важко переоцінити, оскільки воно є не лише необхідною для економіки галуззю сільського господарства, але й одним із найважливіших джерел цінних харчових речовин [2], зокрема вуглеводів, ефірних олій, вітамінів, ферментів, мінеральних солей тощо.

В умовах обмеженості об'єму необхідних добрив і обмеженості земель для вирощування овочів виникає потреба у пошуку оптимального обсягу виробництва тих чи інших видів овочів для максимізації прибутку в цій галузі.

Щоб вибрати оптимальний план вирощування овочевої продукції в Закарпатській області, необхідно скласти оптимізаційну задачу. Для її розв'язання слід мати дані про врожайність різних овочевих культур, середніх цін реалізації цих культур та необхідний обсяг добрив для кожного виду овочевих культур за 2013 рік (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Дані про овочеві культури за 2013 року Закарпатській області

№	Тип даних	Овочеві культури				
		Цибуля	Перець	Картопля	Буряк	Капуста
		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
1	Урожайність (т/га)	20,31	22,17	27,33	13,34	15,72
2	Середні ціни (грн за т)	6000	7000	4000	2800	4700
3	Добрива (т на га)	0,0176	1,342	0,47	0,061	0,29

Необхідно розробити економіко-математичну модель для оптимізації максимального прибутку від реалізації продукції овочівництва Закарпатській області. За керовані змінні у моделі для зручності треба вибрати обсяги виробництва продукції овочівництва тис. т і позначити x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 , відповідно до їхнього порядку в табл. 1.

Оскільки ми знаємо ціну кожного виду продукції, то маємо можливість розрахувати середній прибуток з кожного виду продукції та представити сумарний прибуток від реалізації продукції галузі, що є цільовою функцією:

$$Z_{\max} = 6000x_1 + 7000x_2 + 4000x_3 + 2800x_4 + 4700x_5.$$



Оскільки маємо обмеження за мінімальним обсягом для виробництва продукції овочівництва для задоволення першочергових потреб населення та для надлишкової продукції для реалізації на зовнішньому ринку, важливо, щоб цей мінімальний обсяг був вироблений [2]. Отже, умови обмеження на обсяг виробництва кожного виду овочевих культур наступні:

- 1) обмеження на вирощування цибулі $x_1 \geq 88$,
- 2) обмеження на вирощування перцю $x_2 \geq 105$,
- 3) обмеження на вирощування картоплі $x_3 \geq 100$,
- 4) обмеження на вирощування буряку $x_4 \geq 600$,
- 5) обмеження на вирощування капусти $x_5 \geq 60$.

Наступні обмеження пов'язані з обмеженістю ресурсів області, а саме – площею земель та обсягом добрив,

6) обмеження у вигляді площі земель, на яких вирощувалися дані культури у 2013 році, при заданій урожайності з урахуванням змінних, указаних у тис. т:

$$x_1/20,31 + x_1/22,17 + x_1/27,33 + x_1/13,34 + x_1/15,72 \leq 100 \text{ або}$$

$$0,022x_1 + 0,035x_2 + 0,043x_3 + 0,12x_4 + 0,62x_5 \leq 100.$$

Оскільки і добрива є обмеженим ресурсом, для кожного виду овочевих культур необхідний різний обсяг добрив на тону продукції, тому це обмеження матиме вигляд:

- 7) $0,08x_1 + 0,062x_2 + 0,0212x_3 + 0,008x_4 + 0,04x_5 \leq 35$.
- 8) змінні мають бути невід'ємними $x_i \geq 0, i(1; 5)$.

Отже, отримана система обмежень складається з семи лінійних нерівностей, а разом із цільовою функцією ця система складає таку математичну модель:

$$Z_{\max} = 700x_1 + 5000x_2 + 2500x_3 + 3500x_4 + 3500x_5.$$

$$\begin{cases} x_1 \geq 88 \\ x_2 \geq 105 \\ x_3 \geq 100 \\ x_4 \geq 600 \\ x_5 \geq 60 \\ 0,005x_1 + 0,002x_2 + 0,003 + 0,004x_4 + 0,002x_5 \leq 485,25 \\ 0,052x_3 \leq 820,23 \\ 0,022x_1 + 0,035x_2 + 0,043x_3 + 0,12x_4 + 0,062x_5 \leq 100 \\ 0,08x_1 + 0,062x_2 + 0,0212x_3 + 0,008x_4 + 0,04x_5 \leq 35 \\ x_i \geq 0, i(1;5) \end{cases}$$

Рішення даної задачі знаходимо за допомогою симплексного методу розв'язання задач лінійного програмування. Для цього в Microsoft Excel необхідно побудувати опорну таблицю за заданими даними (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Умова задачі максимізації прибутку в Закарпатській області від реалізації продукції овочівництва

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Змінні	x1	x2	x3	x4	x5	Знак	Права частина
2	Розв'язок	0	0	0	0	0		
3		Коефіцієнти основної системи обмежень						
4	Цибуля	1	0	0	0	0	≥	88
5	Перець	0	1	0	0	0	≥	105
6	Картопля	0	0	1	0	0	≥	100
7	Буряк	0	0	0	1	0	≥	600
8	Капуста	0	0	0	0	1	≥	60
9	Площа земель	0,022	0,035	0,043	0,12	0,062	≤	100
10	Добрива	0,08	0,062	0,0212	0,008	0,04	≤	35
11	Цільова функція	6000	7000	4000	2800	4700		max

Щоб знайти оптимальне розв'язання задачі лінійного програмування з заданими обмеженнями, в Microsoft Excel використовуємо надстройку «Пошук рішення». В результаті знаходяться оптимальні значення змінних і максимальне значення функції цілі при заданих обмеженнях (табл. 3) [3].

Таблиця 3

При розв'язанні задачі отримуємо наступне рішення:

$$x_{\text{опт}} = (x_1 = 88, x_2 = 387,59, x_3 = 168,21, x_4 = 723,13, x_5 = 60).$$

При цьому цільова функція дорівнює 5 984 733,74.

Отже, щоб отримати максимальний прибуток при заданих обмеженнях і за необхідності виробництва мінімального обсягу для задоволення потреб населення області, необхідно вирощувати 75 тис. т цибулі, що дорівнює мінімальному обсягу виробництва цибулі, 387,59 тис. т перцю, 168,21 тис. т картоплі, 723,14 тис. т буряків, 60 тис. т капусти. При цьому використовується вся площа земель і весь об'єм добрив, що надані для використання. Прибуток, який досягне максимуму у Закарпатській області від реалізації даних овочевих культур, складатиме 5984,7 млн грн на рік без урахування витрат. Оскільки обсяги деяких овочевих культур перевищують мінімальний необхідний обсяг для задоволення потреб населення області, цей надлишок можна використовувати на національному та зовнішньому ринках, а не лише у межах області, що надає можливість розширювати торговельні можливості регіону та збільшувати об'єм прибутку від вирощування даних видів овочевих культур.

Отже, у Закарпатській області у плануванні вирощування даних видів овочевих культур доцільно спиратися на отримані оптимальні величини.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/statistics/>.
2. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>.
3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЛІНІЇ ЗАСОБІВ ПО ДОГЛЯДУ ЗА ЗУБАМИ ТМ «SPLAT»

УДК 338.45:665.583

Білоброва В. Д.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Представлено задачу оптимізації виробництва зубних паст торговельної марки «SPLAT». Обчислення виконано в табличному редакторі Microsoft Excel 2010.

Ключові слова: трудові ресурси, ринок праці, зайнятість населення, сегментація ринку праці.

Аннотация. Представлена задача оптимизации производства зубных паст торговой марки «SPLAT». Вычисления выполнены в табличном редакторе Microsoft Excel 2010.

Ключевые слова: оптимизация производства, оптимальный план, максимальная прибыль, оптимальный объем производства, симплексный метод.

Annotation. Presented production optimization problem toothpaste brand «SPLAT». Calculations performed in tabular editor Microsoft Excel 2010.

Keywords: optimization of production, the optimal plan, the maximum profit, the optimal output, the simplex method.



Сучасний український ринок зубних паст набув значного розвитку. Ще декілька десятиріч тому споживачам доводилось задовольняти свої потреби за допомогою кількох видів зубних паст і порошків, а вже зараз є сотні найменувань засобів для догляду за зубами. Всі вони мають різні властивості, колір і смак. Одні допомагають уникнути карієсу, інші відбілюють зуби, треті, в свою чергу, роблять емаль наших зубів міцнішою. Цей список властивостей зубних паст можна продовжувати до нескінченності.

Сьогодні українські виробники не дуже прагнуть заповнити полиці наших магазинів своїми товарами, адже лише 4 % від усієї продукції є вітчизняною[2]. Імпортні зубні паста користуються неабиякою популярністю, наприклад, торгівельна марка «SPLAT» посідає перше місце серед привезених товарів для догляду за ротовою порожниною.

Мета будь-якого виробництва – максимізація прибутку, і виробники зубних паст не є виключенням. Щоб досягти цієї мети, необхідно розрахувати оптимальний об'єм виробництва товарів. Для проведення правильних розрахунків необхідно знати норму витрат кожного інгредієнта на виготовлення одиниці товару, а також прибуток, який отримує компанія-виробник після реалізації продукції. Є кілька методів отримання оптимального плану виробництва, але в такій ситуації найвигоднішим буде використання симплексного методу. Цей метод полягає у тому, що починаючи з одного опорного рішення виконується поступове спрямоване переміщення опорними рішеннями системи до тих пір, доки не буде знайдено оптимальний план вирішення поставленої задачі лінійного програмування. Математична постановка задачі полягає у пошуку максимального значення цільової функції, що означає знаходження максимального прибутку[3].

Розглянемо можливість оптимізації виробництва зубних паст із використанням даних сайту, де є всі пропорції використання інгредієнтів для отримання готового товару. Для розробки економічної моделі було обрано п'ять видів зубних паст торгівельної марки «SPLAT»: «SPLAT Active», «Лікувальні трави», «Ліквум-Гель», «Відбілювання плюс» та «Біокальцій».

Для вирішення цієї задачі було використано інформацію про запаси інгредієнтів для виготовлення однієї одиниці продукту [1] (табл. 1).

Складемо математичну модель задачі за допомогою якої будемо шукати рішення цієї задачі. Позначимо продукцію різних видів через змінні:

- x_1 – кількість одиниць продукції першого виду;
- x_2 – кількість одиниць продукції другого виду;
- x_3 – кількість одиниць продукції третього виду;
- x_4 – кількість одиниць продукції четвертого виду;
- x_5 – кількість одиниць продукції п'ятого виду.

Таблиця 1

Дані для розрахунку затрат на одиницю продукту

Інгредієнти	SPLAT Active	Лікувальні трави	Ліквум-Гель	Відбілювання плюс	Біокальцій	Запаси інгредієнтів, г
Хлоргексидин	79		60			15 000
Триклозан			50			8 000
Пероксиди				70		10 000
Біосол		60			30	21 000
Лактат алюмінію	40					3 000
Барвники	67				60	15 000
Казеїн	150					5 000
Органічний кальцій				60		10 000
Екстракт ромашки		80	60		80	34 000
Екстракт кропиви		80				16 500
Абразивні речовини	59	40				8 000
Гліцерин			70	80		26 000
Ксантанова смола		70			70	30 000
Пірофосфати				70		10 000
Ціна 1 пачки	44	51	37	63	45	Max

У зв'язку з тим, що існують обмеження на кількість використовуваних інгредієнтів, змінні повинні задовольняти систему нерівностей, яка показує кількість ресурсів, які використовуються, і наявність цих компонентів на складі:

$$\begin{cases} 79x_1 + 60x_3 \leq 15000; \\ 50x_3 \leq 8000; \\ 60x_2 + 30x_4 \leq 21000; \\ 40x_1 \leq 3000; \\ 67x_1 + 60x_5 \leq 15000; \\ 150x_1 \leq 5000; \\ 60x_4 \leq 10000; \\ 80x_2 + 60x_3 + 80x_5 \leq 34000; \\ 59x_1 + 40x_3 \leq 8000; \\ 70x_3 + 80x_4 \leq 26000; \\ 70x_2 + 70x_5 \leq 30000; \\ 70x_4 \leq 10000. \end{cases}$$

Тепер можна визначити вид цільової функції.

$$Z = 44x_1 + 51x_2 + 37x_3 + 63x_4 + 45x_5 \rightarrow \max.$$

Для знаходження оптимального плану розвитку компанії «SPLAT» використаємо надбудову «Пошук рішень», що входить до програм для роботи з табличним редактором Microsoft Excel 2010. Після внесення даних та використання надбудови отримуємо оптимальний план виробництва, тобто оптимальний об'єм виробництва і кількість витрачених ресурсів на виробництво продукції. За даними, отриманими за допомогою MS Excel, отримуємо таке оптимальне розв'язання:

$$x_{opt} = (x_1 = 33; x_2 = 151; x_3 = 160; x_4 = 142; x_5 = 154).$$

При обчисленому оптимальному виробництві значення цільової функції має вигляд:

$$Z(x_{opt}) = 30949 \text{ грн}$$

Отже, після дослідження виробництва лінії засобів для догляду за зубами ТМ «SPLAT» було отримано дані, які могли б допомогти оптимізації виробництва. Отримані результати свідчать, що максимальний прибуток у розмірі 30 949 грн може бути отримано у випадку виробництва продукції таким чином: «SPLAT Active» – 33 шт., «Лікувальні трави» – 151 шт., «Ліквум-Гель» – 160 шт., «Відбілювання плюс» – 142 шт. та «Біокальцій» – 154 шт. Такі компоненти, як триклозан та екстракт ромашки, було використано повністю, тобто при збільшенні їх запасів можна збільшити виробництво, і навпаки, при зменшенні кількості інших компонентів зекономити на закупівлі ресурсів.

Рекомендується використовувати задачу оптимізації виробництва при плануванні та аналізі ефективності діяльності підприємства. Більш того, сучасні можливості допомагають провести аналіз ефективності виробництва з мінімальними затратами праці, тобто це не займе дуже багато часу, а саме: табличний редактор MS Excel має велику кількість надбудов, які є не дуже складними для використання.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Официальный сайт ТМ «SPLAT» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.splat.ru/>. 2. Рынок зубных паст зависим от импорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retailstudio.org/markets/5067.htm>. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи і моделі : навч.-практич. посібник/ Л. М. Малярець, Е. Ю. Железнякова, Є. Ю. Місюра. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2011. – 320 с.

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАХИСТУ ТРУДОВИХ ПРАВ ПРАЦЮЮЧИХ ЖІНОК НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 349.2

Богданова Я. І.

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

Анотація. Розглянуто поняття захисту прав працюючих жінок в Україні, особливості їх законодавчого регулювання, проблеми захисту прав працюючих жінок і перспективи їх подальшого розвитку.

Ключові слова: гарантії права на працю жінкам, праця жінок, самотня мати, звільнення жінок, захист прав працюючих жінок, роботодавець, працівник.

Аннотация. Рассмотрено понятие защиты прав работающих женщин в Украине, особенности их законодательного регулирования, проблемы защиты прав работающих женщин и перспективы их дальнейшего развития.

Ключевые слова: гарантии права на труд женщинам, труд женщин, одинокая мать, освобождение женщин, защита прав работающих женщин, работодатель, работник.

Annotation. The concept of protection of rights of working women in Ukraine, feature of their legislative adjusting, problem of protection of rights for working women and prospect of their further development is considered.

Keywords: guarantee the right to work for women, women's work, a single mother, the liberation of women, protection of the rights of women workers, the employer, the employee.

Особливості правового регулювання праці жінок – це дуже важливий і особливо актуальний аспект у розвитку сучасних трудових відносин. Рівні права і можливості в отриманні освіти, загальної і спеціальної підготовки призвели до того, що жіноча праця за своєю кваліфікацією зрівнялась з чоловічою. Але, крім роботи на виробництві, жінки багато сил і часу приділяють домашньому господарству і вихованню дітей.

Метою статті є вивчення та аналіз проблем захисту праці жінок-матерів та вагітних жінок у трудових правовідносинах. Наявність певних заходів, спрямованих на полегшення становища таких категорій працюючих жінок, указує на достатній рівень розвитку законодавчої бази та ефективного регулювання трудових правовідносин на підприємствах. Для держави обидві соціальні функції жінки – праця на суспільному виробництві і материнство – є важливими.

Жінки мають рівні з чоловіками права і свободи та рівні можливості щодо їх реалізації [1].

Враховуючи фізіологічні особливості жіночого організму, законодавство про працю передбачає низку обмежень у виконанні певних робіт, а при деяких роботах встановлює жінкам пільги і переваги.

Держава намагається не допускати застосування праці жінок на важких роботах і на роботах зі шкідливими і небезпечними умовами праці.

Враховуючи специфіку здоров'я та суспільного становища жінки, законодавство визначає основні моменти щодо певних обмежень використання жіночої праці, пільг при вагітності і вихованні дітей [2].

Хотілося б звернути увагу на передбачені Кодексом законів про працю (далі КЗпП) гарантії прав і інтересів такої категорії працівників, як жінки, що поєднують роботу і материнство. Зокрема, згідно зі ст. 184 КЗпП, роботодавцям заборонено відмовляти в прийомі на роботу вагітним, жінкам з дітьми у віці до 3 років і самотнім матерям за наявності дитини у віці до 14 років або дитини-інваліда, а також зменшувати працівникам зарплату у зв'язку з вагітністю або наявністю дітей. Безумовно, вказані гарантії є важливими, проте на практиці передбачуваного соціального ефекту вдається досягти лише за умови сумлінності обох сторін – працівника і працедавця. Інакше працівник не отримує необхідного захисту своїх прав, а працедавець виявляється заручником формальних вимог законодавства [3].

Реалізація положень КЗпП, в першу чергу, ускладнюється неможливістю точного визначення того кола осіб, на яких поширюється дія ст. 184 КЗпП. Зокрема, це пов'язано з відсутністю визначення терміну «самотня мати» в КЗпП, яке застосовувалося б до положень кодексу, а також відсутністю єдиного визначення такого терміну в інших нормативно-правових документах. Так, після прийняття 21 листопада 1992 р. Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» самотньою матір'ю вважається мати, яка не перебуває у шлюбі, якщо у свідоцтві про

народження дитини відсутній запис про батька дитини або запис про батька внесено за вказівкою матері. До самотніх матерів також віднесені вдови й інші жінки, які виховують і утримують дитину самі. Надалі визначення терміну «самотня мати» було дещо звужене ЗУ «Про відпустки», прийнятим 15 листопада 1996 р. Згідно зі ст. 10 вказаного закону, самотньою матір'ю вважається жінка, яка виховує дитину без батька.

Відтак, уніфіковане визначення терміну «самотня мати» відсутнє. Практичне застосування другого визначення ускладнене ще і тим, що закон не встановлював перелік допустимих документів, що підтверджують факт виховання жінкою дитини без батька. Більше того, представляється, що кожне з визначень, указаних вище, повинне застосовуватися лише у сфері регулювання відповідного закону.

Очевидним є той факт, що прийняття на роботу вагітних жінок або жінок з дітьми в цілому є не дуже вигідним для будь-якого працедавця в умовах ринкової економіки. Необхідність частого надання лікарняних, додаткова відпустка, зменшення навантаження – це додатковий тягар для працедавця, пов'язаний з прийомом на роботу вагітних жінок або жінок з дітьми. Водночас нерідко працівники зловживають наданими гарантіями. Зокрема, при будь-яких погіршеннях умов оплати праці, викликаних об'єктивними причинами (наприклад, у зв'язку з істотним зменшенням навантаження декількох підрозділів), працівники, віднесені до пільгової категорії, оскаржують правомірність таких змін у прокуратурі, суді, органах місцевого самоврядування, мотивуючи тим, що введені зміни спрямовані лише на них і пов'язані з вагітністю (нааявністю дітей). Як наслідок, уводячи певні зміни в організації праці, працедавець виявляється втягнутим у численні тривалі перевірки контролюючих органів. Подібні випадки почастишали в період кризи, коли багато працедавців вживали таких непопулярних заходів, як зниження зарплат працівників [4].

Заборона звільнення працівників, перерахованих у ст. 184 КЗпП, за ініціативою працедавця найвідчутніше захищає працівників від неправомірних дій працедавця. Проте при зловживанні працівників своїми правами працедавець може стати заручником вимог КЗпП, чим останнім часом все частіше користуються несумлінні працівники. Зокрема, знаючи, що вони не можуть бути звільнені за дисциплінарні проступки, такі працівники відмовляються від виконання деяких своїх посадових обов'язків, безперервно оформлюють листки непрацездатності, а то й зовсім залишаються вдома на тривалий час під приводом хвороби, не утруднюючи себе питанням оформлення лікарняного. Також працівники нерідко висувують необґрунтовано завищені вимоги до працедавця, а у разі відмови в задоволенні таких вимог повністю ігнорують розпорядження працедавця і робочі завдання. При цьому працівник продовжує отримувати зарплату, а також користується соціальним пакетом, що надається працедавцем, що може включати компенсацію вартості спортивного зайняття, медичну страховку.

Якщо звернутись до судової практики, то можна побачити чималу кількість позовних заяв від жінок, права на працю яких були порушені роботодавцем. Наведемо конкретний приклад.

Слід звернути увагу, що відмову в прийнятті на роботу вагітних жінок або жінок, котрі мають дітей віком до трьох років, самотніх матерів, які мають дитину віком до 14 років або дитину-інваліда, власник або уповноважений ним орган повинен оформити в письмовому вигляді.

Так, до Слов'янського міськрайонного суду Донецької області звернулася самотня мати з позовом проти директора Слов'янського професійного ліцею залізничного транспорту ім. П. Ф. Кривоноса про визнання відмови у прийнятті на роботу необґрунтованою.

Однак позовні вимоги судом були задоволені частково. Визнано дії директора Слов'янського професійного ліцею залізничного транспорту ім. П. Ф. Кривоноса щодо відмови у прийнятті самотньої матері на роботу на посаду майстра виробничого навчання незаконними і необґрунтованими.

Приймаючи рішення, суд виходив з наступного:

Згідно зі ст. 184 КЗпП України, при відмові у прийнятті на роботу самотньої матері власник або уповноважений ним орган зобов'язані повідомляти їй причини відмови у письмовій формі.

Згідно з частиною 2 статті 22 КЗпП України, забороняється будь-яке пряме або непряме обмеження прав чи встановлення прямих або непрямих переваг при укладенні, зміні та припиненні трудового договору залежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, статі, мови, політичних поглядів, релігійних переконань, членства у професійній спілці чи іншому об'єднанні громадян, роду і характеру занять, місця проживання не допускається.

Водночас сам факт визнання незаконними і необґрунтованими дій уповноважених представників роботодавців не можна вважати справедливою сатисфакцією у разі порушення права, адже таке визнання не тягне за собою будь-яких несприятливих наслідків для того, хто його порушив. При цьому громадянин, права якого порушено, витрачав зусилля і ресурси для подання і підтриманні позовних вимог у суді. Дуже рідко мають місце задоволення вимог про моральну шкоду, або ж якщо такі наявні, то обсяг задоволення є дуже невеликим (500 – 1000 гривень) [5].

Отже, всі неврегульовані на законодавчому рівні питання з працевлаштування такої категорії працівників, як жінки, що поєднують роботу і материнство, повинен врахувати новий Трудовий кодекс, проект якого вже три-

валий час знаходиться на розгляді в парламенті. А тим часом працівники і працедавці продовжують стикатися зі складнощами в реалізації положень чинного КЗпП.

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

Література: 1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Регулювання праці жінок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtdipp.usoz.ua/publ/reguljuvannja_praci_zhinok/. 3. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 р. № 322-VIII зі змінами і доповненнями станом на 24.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>. 4. Болотіна Н. Б. Трудове право України : підручник / Н. Б. Болотіна. – К. : Вікар, 2003. – 669 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/TPravo/>. 5. Рішення Слов'янського міськрайонного суду Донецької області від 15.11.2012 р. (справа пр. № 2/0544/3026/2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/27574828>.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ВИРОБНИЦТВІ

УДК 657.421:657.62

Боднар О. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто фактори, що сприяють зниженню матеріальних витрат на виробництво продукції та шляхи виявлення резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.*

***Ключові слова:** матеріальні ресурси, запаси, матеріальні витрати, ресурси, резерви.*

***Аннотация.** Рассмотрены факторы, способствующие снижению материальных затрат на производство продукции и пути выявления резервов повышения эффективности использования материальных ресурсов.*

***Ключевые слова:** материальные ресурсы, запасы, материальные затраты, ресурсы, резервы.*

***Annotation.** The factors that reduce material costs for production and ways of revealing of reserves of increase of efficiency of use of material resources.*

***Keywords:** material resources, reserves, material costs, resources, reserves.*

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки підприємства значною мірою змушені пристосовуватись до змін ринкового середовища, щодо використання виробничих і матеріальних ресурсів.

Питанням підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві займалися такі науковці, як: М. Г. Чумаченко [1], Є. В. Мних [2], В. О. Мец [3], Ф. Ф. Бутинець [4], а також зарубіжні вчені-економісти – М. Мескон [5], М. Альберт [5], Ф. Хедоурі [5].

Мета даної роботи полягає у розгляді аналізу як інструменту визначення забезпеченості підприємства різними видами матеріальних ресурсів з погляду конкурентоспроможності його діяльності та пошуку резервів раціонального використання.

У процесі аналізу роботи підприємства потрібно розв'язати питання, пов'язані з пошуком резервів зниження матеріальних витрат і збільшенням на цій основі обсягів реалізації та фінансових результатів господарсько-фінансової діяльності.

Матеріальними ресурсами треба вважати запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, паливо, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних витрат і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [8].

Практично всі функціональні служби підприємства, які аналізують порядок використання матеріальних ресурсів та розробляють відповідну політику управління ними, мають потребу в системі нормативних витрат: служба маркетингу – для прийняття рішень щодо замовлення матеріальних ресурсів; служба маркетингу – для контролю витрат матеріальних ресурсів через аналіз відхилень, бухгалтерія – для оцінки матеріальних запасів.

До факторів, що сприяють зниженню матеріальних витрат на виробництво продукції, відносять: зменшення ваги виробів і питомої ваги витрат матеріалів; скорочення неминучих витрат на використання відходів і побічних продуктів у технологічному процесі; утилізацію вторинних ресурсів, заміну матеріальних ресурсів штучними [9].

Різні фактори по-різному впливають на обсяг виробництва. Збільшення (надходження, закупівля матеріальних ресурсів) сприяє збільшенню обсягу виробництва і навпаки. Збільшення залишків матеріальних ресурсів на початок періоду приводить до збільшення обсягу виробництва і навпаки. Збільшення обсягу залишків матеріальних ресурсів на кінець періоду знижує обсяг виробництва продукції і навпаки. Зниження величини відходів приводить до збільшення обсягу виробництва і навпаки.

Раціональне використання матеріальних ресурсів приводить до:

- зменшення собівартості продукції;
- зростання рентабельності підприємства;
- зростання прибутку підприємства [4].

Крім того, враховуючи обмеженість ресурсів, актуальним завданням є зниження обсягів ресурсів, що споживаються, при випереджаючих темпах зростання продуктивності праці над її фондоозброєністю.

Важливу роль відіграє вибір постачальників матеріальних ресурсів. Оскільки неритмічна поставка сировини та матеріалів зумовлює простої обладнання, втрати робочого часу, необхідність понаднормових робіт, які оплачуються за підвищеною тарифною ставкою, все це збільшує собівартість продукції, що випускається, і, відповідно, зменшує прибуток підприємства. Проте впливає не тільки ритмічна поставка, але й якість цих ресурсів. Адже низька якість сировини та матеріалів є причиною утворення понадпланових відходів, що призводить до зменшення обсягу випуску якісної продукції.

Одним із основних напрямків удосконалення підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є аналіз обґрунтованості та дотримання норм витрачання матеріалів, який базується на нормативному обміні витрат.

Завдання аналізу обґрунтованості норм витрачання матеріалів полягає у вивченні стану існуючих базових і поточних стандартів, динаміки їхніх змін та рівня напруженості.

Завданням аналізу дотримання норм витрачання матеріальних ресурсів є контроль за нормами витрачання відповідних нормативів для виявлення причин та відхилень їх конкретних винуватців.

Основними напрямками виявлення резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є:

- аналіз неминучих витрат матеріалів у процесі виробництва, виявлення причин і винуватців, визначення впливу відхилень на собівартість продукції, пошук резервів підвищення рівня раціонального використання матеріальних ресурсів;
- аналіз динаміки коефіцієнта використання матеріальних ресурсів за калькуляційними групами або виробами та прийняття управлінських рішень щодо зниження матеріальних витрат;
- аналіз норм витрачання матеріалів через порівняння їх з показником інших підприємств, що випускають аналогічну продукцію [10].

Завданням управління матеріальними запасами, яке здійснюється спільними зусиллями служби маркетингу та бухгалтерії, є розробка політики, за допомогою якої можна мінімізувати обсяги запасів та досягти оптимальних вкладень капіталу в матеріальні цінності. Теоретичні засади аналізу матеріальних ресурсів надано на рис. 1.

Варто зазначити, що необхідною передумовою ефективності оперативного аналізу формування та використання матеріальних ресурсів у виробництві є використання комп'ютерних технологій, збирання, обробка та зберігання економічної інформації. Брак на українських підприємствах комп'ютерного складського обліку виробничих запасів стримує впровадження в практику господарювання сучасних методів оперативного аналізу та управління матеріальними запасами.

На даному етапі розвитку ринкових відносин у підприємстві постає проблема використання і зберігання виробничих ресурсів. Поліпшення цих проблем можна досягти за рахунок максимізації власних можливостей, запровадження ресурсів та енергозберігаючих технологій, розширення самостійності оптово-посередницьких формувань інженерно-ремонтних, будівельних та інших обслуговуючих підприємств і організацій, що створює конкурентні умови на ринку виробничих ресурсів, робіт і послуг.



Рис. 1. Теоретичні засади аналізу матеріальних ресурсів

Отже, одним із основних факторів, що впливають на величину прибутку, є рівень матеріальних запасів. Виручка від реалізації та прибуток з'являться лише тоді, коли предмети праці, використані в процесі виробництва, перенесуть свою вартість на вартість виготовленого продукту та знайдуть кінцевого споживача.

Саме тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами та ефективне їх використання є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства. Здійснюючи аналіз матеріальних ресурсів, визначають резерви підвищення ефективності їх використання на підприємстві. Тому подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на використання в аналізі резервів виробничих запасів, обсягу виробництва продукції та застосування багатофакторного кореляційного аналізу економіко-математичних моделей.

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

Література: 1. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; [за ред. М. Г. Чумаченка] ; Київський національний економічний ун-т. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 555 с. 2. Мних Є. В. Економічний аналіз / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000. – 144 с. 3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В. О. Мец. – К. : КНЕУ, 1999. – 132 с. 4. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2004. – 735 с. 5. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. – М. : Дело, 1997. – 704 с. 6. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 325 с. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (Зі змінами, внесеними згідно з Наказами Мініну № 15 від 28.01.2000 р., № 131 від 14.06.2000 р., № 304 від 30.11.2000 р., № 989 від 25.11.2002 р., № 731 від 22.11.2004 р., № 868 від 14.12.2005 р., № 1176 від 11.12.2006 р., № 1591 від 09.12.2011 р.). 8. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії : навч. посібник / М. О. Ажнюк. – Ужгород : Гражда, 2005. – 204 с. 9. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТАНОВЛЕНИЕ УЧЕТНОЙ СТАВКИ В УКРАИНЕ

УДК 330.45:336.225.5(477)

Брежунова Е.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Определены основные факторы, которые повлияли на решения НБУ об изменении учетной ставки в Украине в 2007 – 2013 гг. Построена корреляционно-регрессионная модель взаимосвязи между показателями развития в стране и величиной процентной ставки.

Ключевые слова: учетная ставка, факторы, корреляционно-регрессионный анализ, многофакторный анализ.

Анотація. Визначено основні фактори, що вплинули на рішення НБУ щодо зміни облікової ставки в Україні у 2007 – 2013 рр. Побудовано кореляційно-регресійну модель взаємозв'язку між показниками розвитку в країні та величиною облікової ставки.

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

Annotation. The main factors that influenced the decision to change the NBU discount rate in Ukraine in 2007 – 2013 years. The correlation-regression model of the relationship between development indicators in the country and the interest rate.

Keywords: discount rate factors, correlation and regression analysis, multivariate analysis.

Учетная ставка – один из монетарных инструментов, с помощью которого Национальный банк Украины устанавливает для банков и других субъектов денежно-кредитного рынка ориентир по стоимости привлеченных и размещенных денежных средств на соответствующий период. Она является базовой процентной ставкой для других процентных ставок Национального банка Украины и используется Национальным банком Украины одновременно как средство реализации денежно-кредитной политики и как ориентир цен на деньги.

Учетная ставка является самой низкой ставкой среди процентных ставок, по которым Национальный банк Украины может поддерживать ликвидность банков. Ее размер утверждается решением Правления Национального банка Украины, а уровень и характер изменений учетной ставки зависят от тенденций экономического развития страны, макроэкономических и бюджетных процессов, состояния денежно-кредитного рынка и т. п.

В макроэкономике выделяют три основных показателя, опираясь на которые, можно сделать вывод о развитии той или иной страны в течение определенного времени – это ВВП, инфляция и безработица. Таким образом, следует определить, как исходя из изменения значений этих показателей в стране принимаются решения Правления Национального банка Украины о повышении или понижении учетной ставки.

Таблица 1

Средняя учетная ставка в Украине и факторы, которые ее определяют

Период	Средняя учетная ставка (Y)	Изменение ВВП в процентах (X ₁)	Темпы роста безработицы в текущем году (X ₂)	Темпы роста безработицы в предыдущем году (X _{2(t-1)})	Средний уровень инфляции текущего года (X ₃)	Средний уровень инфляции в предыдущем году (X _{3(t-1)})
1	2	3	4	5	6	7
2 кв. 2007 г.	9,333	7,10	0,873	0,897	0,20	2,7
3 кв. 2007 г.	8,500	7,50	0,866	0,873	3,00	0,2
4 кв. 2007 г.	8,500	9,70	0,862	0,866	5,70	3,0
1 кв. 2008 г.	8,500	10,60	0,855	0,862	1,30	5,7
2 кв. 2008 г.	8,333	9,70	0,854	0,855	2,90	1,3
3 кв. 2008 г.	8,000	4,40	0,858	0,854	4,40	2,9
4 кв. 2008 г.	8,000	6,90	0,846	0,858	8,00	4,4
1 кв. 2009 г.	10,000	8,50	0,818	0,846	9,70	8,0
2 кв. 2009 г.	11,333	6,20	0,841	0,818	5,80	9,7

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
3 кв. 2009 г.	12,000	4,30	0,886	0,841	0,60	5,8
4 кв. 2009 г.	12,000	-7,80	1,315	0,886	6,20	0,6
1 кв. 2010 г.	12,000	-19,60	1,374	1,315	5,90	6,2
2 кв. 2010 г.	11,833	-17,30	1,224	1,374	2,70	5,9
3 кв. 2010 г.	10,750	-15,70	1,057	1,224	0,50	2,7
4 кв. 2010 г.	10,500	-6,70	0,629	1,057	3,20	0,5
1 кв. 2011 г.	10,500	4,50	0,575	0,629	4,70	3,2
2 кв. 2011 г.	10,333	5,40	0,605	0,575	-1,40	4,7
3 кв. 2011 г.	8,125	3,30	0,752	0,605	4,10	-1,4
4 кв. 2011 г.	7,750	3,70	1,025	0,752	1,70	4,1
1 кв. 2012 г.	7,750	5,10	1,215	1,025	3,30	1,7
2 кв. 2012 г.	7,750	3,90	1,269	1,215	2,60	3,3
3 кв. 2012 г.	7,750	6,50	0,991	1,269	-1,70	2,6
4 кв. 2012 г.	7,750	5,00	0,886	0,991	0,40	1,7
1 кв. 2013г.	7,708	2,20	0,865	0,886	0,70	0,4
2 кв. 2013 г.	7,500	3,00	0,883	0,865	-0,60	0,7
3 кв. 2013 г.	7,000	-1,30	1,029	0,883	-0,40	-0,6
4 кв. 2013 г.	6,500	-2,50	1,050	1,029	0,10	-0,4

Исследовать влияние факторов, которые определены, на учетную ставку НБУ целесообразно, построив многофакторную линейную модель зависимости показателя, а именно – процентной ставки, от изменения объема ВВП в текущем году, а также уровней инфляции и темпов роста безработицы в текущем и предыдущем периодах. Таким образом, кроме переменных X_1 , X_2 , и X_3 , существуют также $X_{2(t-1)}$ и $X_{3(t-1)}$, которые являются лаговыми, то есть смещенными во времени на несколько периодов (в данном случае – на один период назад). Причина этого институциональная, связанная с экономической природой инфляции и безработицей, а также с тем временем, которое необходимо, чтобы утвердить новую учетную ставку и издать соответствующие постановления.

Выполненные расчеты с помощью пакета программ Statgraphics показали, что переменные X_2 и X_3 не являются значимыми. Для новой модели с тремя факторами – X_1 , $X_{2(t-1)}$ и $X_{3(t-1)}$ – были получены следующие данные (табл. 2).

Таблица 2

Многофакторная линейная регрессия

Параметр	Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	T-статистика	Значение P
Y	11,2038	1,21011	9,25845	0,0000
X_1	-0,152409	0,0308856	-4,93463	0,0001
$X_{2(t-1)}$	0,324295	0,0700777	4,62765	0,0001
$X_{3(t-1)}$	-2,88717	1,24613	-2,31692	0,0298

Так как все P-значения в табл. 2 меньше 0,05, существует статистически значимая связь между переменными на уровне 95,0 %. T-статистика для модели с 27 переменными и 3 факторами на уровне значимости 0,05 имеет значение 2,069. Необходимо сравнить табличное значение T-статистики, если оно больше теоретического, то все коэффициенты регрессии статистически значимы, следовательно, можно записать уравнение регрессии:

$$Y = 1,2038 - 0,152409X_1 + 0,324295X_{2(t-1)} - 2,18871X_{3(t-1)}$$

Что касается табличного значения критерия Фишера, то $F(0,05; 3,23) = 3,303$, а расчетный критерий Фишера – 15,05, что больше, чем теоретический, поэтому с вероятностью 95 % можно сказать о статистической значимости уравнения регрессии.

При этом имеем такое значение коэффициента детерминации: $R^2 = 0,662443$, то есть на 66,2443 % изменчивость Y объясняется вариацией X_1 , $X_{2(t-1)}$, $X_{3(t-1)}$, а на 33,7557 % – вариацией неучитываемых факторов. Коэффициент корреляции учитывается как квадратный корень коэффициента детерминации и равен 0,813906. Учитывая, что коэффициент корреляции r больше 0,7, следует отметить, что между Y и объясняющими факторами есть тесная связь.

Проверяя модель на мультиколлинеарность с помощью Statgraphics, была получена табл. 3.

Таблица 3

Матрица коэффициентов корреляции

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

Эта таблица приблизительно показывает корреляции между коэффициентами в модели, то есть соотношение между независимыми переменными. В данном случае присутствует одна умеренная связь между переменными X₁, X_{3(t-1)} но её абсолютное значение меньше 0,7, поэтому можно сделать вывод, что мультиколлинеарность в модели отсутствует.

Значит, данная модель демонстрирует прямую зависимость от изменения объемов ВВП в текущем периоде и темпов роста безработицы в предыдущем периоде. Такая зависимость действительно имеет место в реальной жизни, поэтому можно утверждать, что данная модель экономически верная.

Таким образом, с помощью моделирования были определены наиболее весомые факторы, которые повлияли на решение Управления НБУ касательно изменения учетной ставки в Украине за период с 2007 по 2013 годы: текущий объем ВВП, уровень инфляции и уровень безработицы предыдущих периодов. Модель показывает, что экономический рост в стране сопровождается снижением учетной ставки, и наоборот, во время глубокого кризиса 2008 – 2009 гг. учетная ставка НБУ увеличивалась. Проведенные вычисления конкретизируют механизм кредитно-денежной политики, которую проводит НБУ, и могут помочь спрогнозировать следующие изменения учетной ставки в Украине.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/>. 3. Финансовый портал «Минфин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

УДК 336.027

Брижатюк С. Г.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні напрями податкового регулювання ринку нафтопродуктів у країнах ЄС. Охарактеризовано рівень надходжень податків на паливо.

Ключові слова: екологічні податки, ринок нафтопродуктів, податкове регулювання.

Аннотація. Рассмотрены основные направления налогового регулирования рынка нефтепродуктов в странах ЕС. Охарактеризован уровень поступлений налогов на топливо.

Ключевые слова: экологические налоги, рынок нефтепродуктов, налоговое регулирование.

Annotation. The main directions of tax regulation oil market in the EU. The characteristic level of income taxes on fuel.

Keywords: environmental taxes, market of petroleum products, tax regulation.

Останнім часом особливо гострими для нашої країни є проблеми виснаження природних ресурсів у галузі нафтокористування. Проблеми України загалом не відрізняються від відомих світових проблем, тому аналіз закордонного досвіду допоможе зрозуміти, які види податків можуть бути найбільш ефективними для використання в Україні. В зарубіжних країнах оподаткування галузі нафтокористування спрямоване на підвищення ефективності, зменшення енергоємності та охорону навколишнього середовища.

Вивченню сутності екологічного оподаткування присвячено праці зарубіжних учених П. Екінс, Х. Девені, М. Паркес, а також вітчизняних учених Б. Горлицького, Б. Данилишина, Л. Мельника, О. Левандівського.

Основним засобом регулювання енергоспоживання у країнах ЄС можна вважати використання енергетичних податків. Енергетичні податки є однією з груп екологічних податків, до якої належать усі види податкових платежів, пов'язаних зі споживанням енергоресурсів. Їхня частка у загальному обсязі надходжень екологічних податків у середньому по країнам ЄС становить близько 75 % [1, с. 42]. Енергетичні податки включають податки на енергоресурси, які використовуються як паливо для транспортних засобів, а також на енергоносії для стаціонарних споживачів. Найбільш важливими енергоресурсами для транспортних засобів є бензин і дизельне паливо. Енергетичні ресурси, що використовуються стаціонарними споживачами, включають паливні масла, природний газ, вугілля та електроенергію. Варто зазначити, що податки на викиди CO₂ віднесено до енергетичних податків, а не до податків на забруднення. Це пов'язано зі складністю розмежування відповідних надходжень у податковій статистиці.

У структурі енергетичних податків переважають податки на паливо (понад три чверті надходжень). Саме цю групу податків можна вважати основним засобом податкового регулювання ринку нафтопродуктів у європейських країнах. Частка надходжень від податку на паливо в енергетичних податках є відносно стабільною, проте має різні значення в межах країн ЄС. Значні коливання спостерігаються лише на Кіпрі, в Нідерландах та Румунії. Визначити чітку тенденцію цього показника досить складно для більшості країн, окрім Бельгії, де питома вага податку на паливо для транспортних засобів помітно скорочується. Така тенденція пов'язана із введенням федерального внеску за використання електроенергії та природного газу.

Переважання податків на паливо є характерним для нових членів ЄС: у більшості цих країн його частка становить понад 90 % надходжень енергетичних податків. Винятком є Кіпр і Польща, для яких значення цього показника не перевищує 80 %. Така однорідність стосовно переважання податку на паливо серед нових країн ЄС пояснюється тим, що вони використовують зменшені ставки під час оподаткування інших видів енергоресурсів, таких, як електроенергія та природний газ. Оскільки електроенергія та природний газ практично не підлягають оподаткуванню, обсяг надходжень від будь-якого енергоресурсу, окрім нафти, є низьким. Виняток становить Польща, де ставка акцизного збору на електроенергію в 10 разів перевищує середній рівень нових членів ЄС. Тому 10 % надходжень від енергетичних податків у Польщі забезпечується оподаткуванням електроенергії [2, с. 117].

Для характеристики фіскальної значущості різних груп податків Європейською Статистичною Агенцією (ЄСА) використовується показник частки таких податків у загальному обсязі податкових надходжень. Результати проведеної згідно із зазначеною методикою оцінки фіскальної значущості податків на паливо дають підстави стверджувати про наявність суттєвої різниці у значеннях досліджуваного показника серед країн – членів ЄС (рис. 1.). Найбільшу частку податків на паливо у структурі податкових платежів мають Болгарія (8,6 %), Словенія (7,7 %), Латвія (6,5 %), Естонія (6,3 %), Австрія та Польща (по 6,1 %). До переліку країн із найнижчим показником належать: Данія (2,0 %), Бельгія (2,4 %), Франція та Швеція (по 2,5 %). У переважній більшості країн – членів ЄС частка податків на паливо у структурі податкових надходжень змінюється в межах від 3 % до 6 %, а середнє значення цього показника по ЄС у 2012 р. становило 4,7 %.

Варто зауважити, що високе значення показника частки податків на паливо у загальному обсязі надходжень податкових платежів є наслідком значного обсягу надходжень відповідної групи податків, що, в свою чергу, може бути спричинено використанням підвищених ставок оподаткування. Відтак, даний показник не можна використовувати як індикатор інтенсивності заходів податкового регулювання ринку нафтопродуктів.

Елементи податкового регулювання ринку нафтопродуктів у європейських країнах реалізовано в рамках екологічного напрямку податкового регулювання, яке набуло поширення у посткризовий період. Урядами більшості країн було збільшено акцизи на бензин та дизельне паливо (табл. 1).

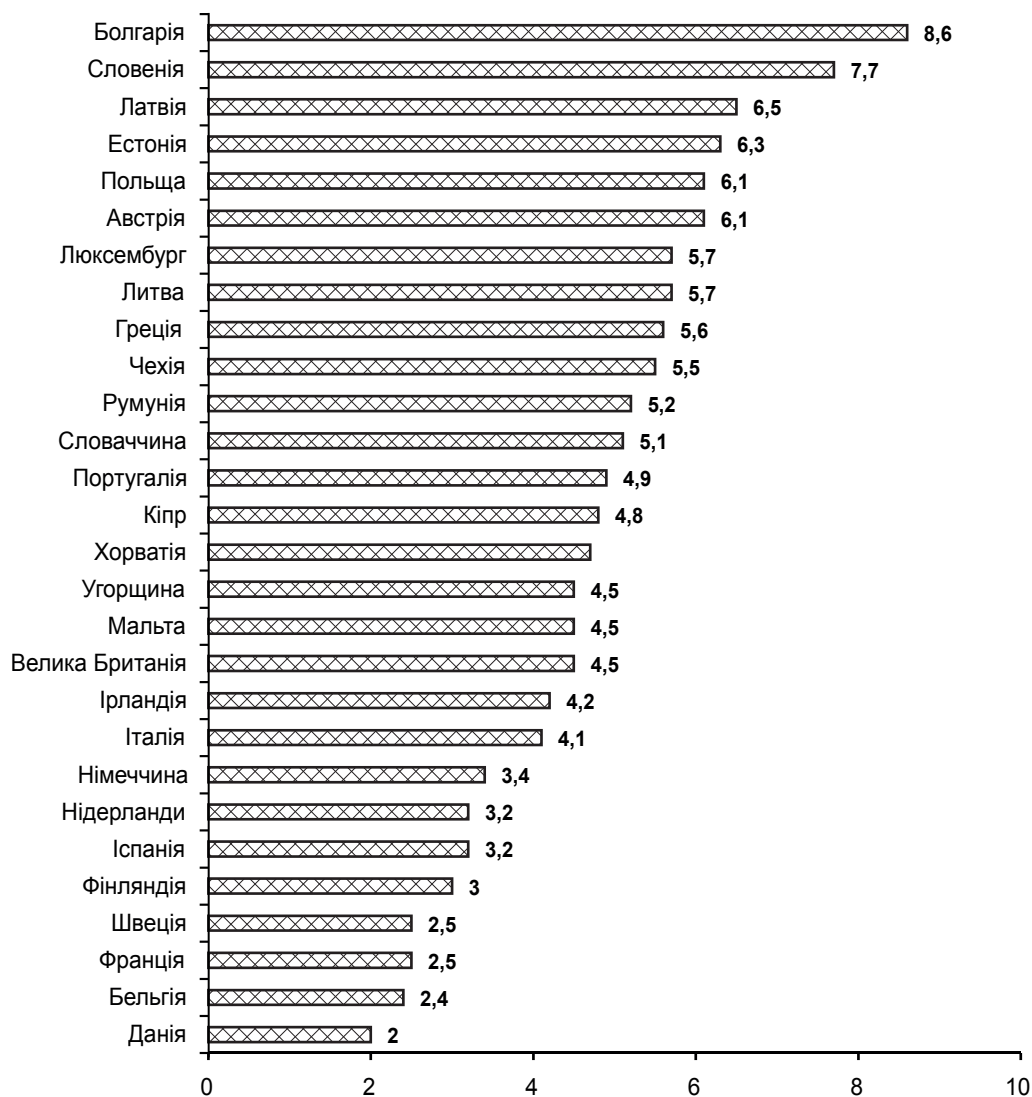


Рис. 1. Частка податків на паливо у загальному обсязі податкових надходжень країн – членів ЄС у 2013 р.

Таблиця 1

Заходи податкового регулювання природоохоронного спрямування європейських країн у посткризовий період [1; 3]

Країна	Дата впровадження	Сутність змін
1	2	3
Бельгія	2014 р.	Скасовано звільнення від оподаткування акцизним податком біопалива
Велика Британія	2012 р.	Підвищено акцизи на паливо. Запроваджено додаткове підвищення акцизів за умови зниження світових цін на нафту нижче 70 дол. США
Греція	2009 р.	Підвищено ставки оподаткування палива
	2012 р.	Підвищено ставки оподаткування палива та скасовано використання знижених ставок акцизного податку на дизельне паливо та керосин, які використовуються для обігріву у зимовий період
Данія	2014 р.	Знижено ставки податків на пальне, що використовується в рамках господарської діяльності підприємств
Естонія	2009 р.	Підвищено акциз на паливо на 10 – 127 %
	2010 р.	Підвищено ставки акцизу на паливо на 5 – 64 %
	2011 р.	Скасовано звільнення від оподаткування акцизним податком біопалива
	2012 р.	Скасовано знижену ставку акцизного податку на дизельне паливо, яке використовується у лісовому господарстві, будівництві, видобутку корисних копалин
	2013 р.	На 100 % підвищено ставки акцизного податку на сланцеву нафту

Закінчення табл. 1

1	2	3
Ірландія	2012 р.	Підвищено ставку вуглецевого податку на паливо
Ісландія	2009 р.	Підвищено акцизи на паливо на 12,5 %
	2010 р.	Підвищено акцизи на паливо на 3 – 12 %
Італія	2014 р.	Підвищено ставки акцизного податку на бензин і дизельне паливо на 0,24 %
Кіпр	2014 р.	Ставки акцизу на бензин і дизельне паливо, які використовуються як моторне паливо, збільшено з 429 до 479 євро за 1 000 л і з 400 до 450 євро за 1 000 л відповідно
Латвія	2014 р.	Ставки акцизного податку підвищено до наступного рівня: 332,95 євро за 1000 л – дизельне паливо; 411,21 євро за 1000 л – неетилований бензин; 455,32 євро за 1000 л – етилований бензин
Литва	2009 р.	Підвищено акцизи на бензин. Знижено акцизи на дизельне паливо з 1 серпня 2009 р. до 2011 р.
Люксембург	2012 р.	Підвищено акцизи на дизельне паливо до 338,36 євро за 1 000 л
Мальта	2014 р.	Підвищено акцизи на етилований і неетилований бензин, біопаливо, дизель, керосин
Польща	2014 р.	Підвищено акцизи на паливо для реактивних двигунів, дизельне паливо та біокомпоненти для палива
Румунія	2009 р.	Підвищено акциз на паливо
Словаччина	2010 р.	Знижено акциз на дизельне паливо
	2014 р.	Підвищено акцизи на 7 євроцентів за 1 л бензину, дизелю, керосину
Словенія	2009 р.	Збільшено акциз на бензин та мастило
	2011 – 2013 рр.	Щорічне зростання акцизів на бензин, дизельне паливо, керосин
Угорщина	2009 р.	Підвищено акциз на бензин – 5,3 %, на дизельне паливо – 6,5 %
	2010 р.	Додаткове збільшення акцизів: бензин – 10 %; дизельне паливо – 7,6 %; Ставка енергетичного податку зросла на 17 %
Фінляндія	2014 р.	Підвищено ставки акцизного податку на моторне паливо

Особливості реформування системи податкового регулювання ринку нафтопродуктів у європейських країнах зумовлені набором чинних податків і преференцій, які було впроваджено у попередніх періодах. Однак, згідно з даними, представленими у табл. 1, основним засобом податкового регулювання цієї сфери у країнах ЄС можна вважати акцизний податок. Варто також відзначити наявність тенденції підвищення ставок акцизів на паливо, що суттєво впливає на вартість споживання пального.

Наведені факти дають підстави стверджувати, що податкова політика більшості країн ЄС спрямована на стримування обсягу споживання палива. Підвищення фіскальної значущості податків на паливо як основної компоненти енергетичних податків дозволяє поступово скорочувати рівень податкового навантаження на працю та капітал, що передбачено ідеологією «зелених» податкових реформ.

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Антоненко С. В.

Література: 1. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States and Norway / European Commission. – Luxembourg : Publications office of the European Union, 2014. – 308 p. 2. Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States and Norway / European Commission. – Luxembourg : Publications office of the European Union, 2009. – 384 p. 3. Тищенко О. М. Податки в системі державного регулювання охорони довкілля розвинутих країн / О. М. Тищенко, С. В. Антоненко // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 98–104.

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 330.322.3

Буклей Г. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В даній статті розглянуто роль соціального інвестування, зокрема в реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності на прикладі України, його сутність, принципи соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціальне інвестування, корпоративна соціальна відповідальність, принципи соціальної відповідальності.

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль социального инвестирования, в том числе в реализации принципов корпоративной социальной ответственности на примере Украины, его сущность, принципы социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальное инвестирование, корпоративная социальная ответственность, принципы социальной ответственности.

Annotation. This article deals with the role of social investment in the implementation of the principles of corporate social responsibility on the example of Ukraine, considered its essence; principles of social responsibility.

Keywords: social responsibility, social investment, corporate social responsibility, social responsibility principles.

Об'єктом аналізу даної роботи є роль соціального інвестування у реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності. Предметом – процес реалізації принципів соціальної відповідальності та вплив на нього соціального інвестування.

Проблемі соціального інвестування та його взаємодії з різноманітними проявами соціальної відповідальності останнім часом приділено чимало уваги з боку дослідників. Аналіз цього напрямку представлено в роботах таких учених, як Ю. Бегма, В. Воробей, А. Костин, А. Сеттлз та інших.

Метою роботи є аналіз ролі соціального інвестування у процесі реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності. Актуальність теми полягає у зростанні ролі корпоративної соціальної відповідальності на сучасному етапі розвитку світового господарства. Отже, дослідження ролі соціального інвестування як чинника реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності сьогодні є дуже нагальним.

Соціальне інвестування являє собою використання і залучення зовнішніх і внутрішніх ресурсів територіальних громад в інтересах їхнього соціально-економічного та культурного розвитку, створення достатнього рівня життя для її членів, забезпечення реалізації їхніх демократичних прав і свобод, гармонії з навколишнім середовищем.

Метою соціального інвестування є не лише досягнення інвестиційних задач інвестора, але й реалізація його персональних поглядів, переконань і принципів щодо соціально значущих питань і соціокультурних цінностей. Отже, можна вважати, що для інвестора важливий не лише кінцевий результат, але й умови, за яких його буде досягнуто. У процесі впровадження соціального інвестування, аналізуючи та обираючи об'єкти інвестування, до традиційних параметрів, що являють собою ризик, дохідність і ліквідність, додається ще й соціальна відповідальність інвестора. Серед складових соціальної відповідальності інвестування варто зазначити аналіз і врахування поточних і майбутніх екологічних та соціальних наслідків інвестування відносно до всього населення країни, традиційний фінансовий аналіз інвестування, а також добровільний характер цього процесу. Тобто соціальна відповідальність інвестора відображає рівень його добровільного відгуку на соціальні проблеми громадськості, що знаходяться поза межами, визначеними законом, або регульованими органами вимог.

Останнім часом соціальній відповідальності приділяється велика увага, це пов'язано з наступними чинниками:

- глобалізація і, як наслідок, зростаюча конкуренція;
- збільшення розмірів і впливу компаній;
- конкуренція компаній у боротьбі за персонал;
- зростаюча роль нематеріальних активів.

В основі соціального інвестування є вивчення та відокремлення як прийнятних об'єктів для інвестування компаній, що задовольняють певним критеріям корпоративної відповідальності, яка в свою чергу являє собою відкриті та прозору ділову практику, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх працівників, акціонерів і клієнтів, а також турботі про навколишнє середовище [1].

Корпоративна соціальна відповідальність – це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. Соціальна відповідальність являє собою концепцію, яка заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкхолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності. Важливо зазначити, що вона є добровільною діяльністю компаній приватного і державного секторів, яка спрямована на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; покращення результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді; створення довірчих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою. Корпоративна соціальна відповідальність тісно пов'язана з діяльністю компаній з досягнення ділової досконалості та якості в організації виробництва. Ці аспекти діяльності компаній переважно регулюються міжнародними стандартами серії ISO 9000. У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній по всьому світу. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів корпоративної соціальної відповідальності і заходів зі стимулювання бізнесу до соціально відповідальної діяльності [2; 3].

На сучасному періоді розвитку корпоративна соціальна відповідальність в Україні перебуває на стадії встановлення. Найактивнішими у цій сфері є насамперед представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які вдосконалюють свою діяльність на засадах концепції Загального управління якістю. Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання, а відтак активної участі в ньому держави, яка повинна визначити корпоративну соціальну відповідальність як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів. Для цього необхідно також покращити ділову досконалість українських підприємств. Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування найкращих практик вітчизняних компаній з соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дозволить більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших зацікавлених сторін [1; 5].

Важливо зазначити також, що до характеристик корпоративної соціальної відповідальності можна віднести ті, що мають схожість на характеристики соціального інвестування, а саме:

- добровільність;
- інтегрованість у стратегію організації;
- системність;
- корисність для стейкхолдерів;
- внесок у процес сталого розвитку [4].

Принципи корпоративної соціальної відповідальності є новою системою поліпшення конкурентоспроможності підприємств, яка складає необхідність встановлення тісних зв'язків міжгалузевих корпоративних об'єднань і представників держави та суспільства. Відтак, можна сказати, що впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності дозволить знизити витрати, операційні ризики, збільшити виручку, стимулювати інноваційний розвиток, полегшити доступ на товарні ринки та ринки капіталу, покращити репутацію. Вибір підприємством курсу на корпоративну соціальну відповідальність – стратегічно важливий вибір. Отже, корпоративна соціальна відповідальність як політика й концепція стратегічного розвитку підприємства поширюється на: формування та зміцнення іміджу й ділової репутації; корпоративний розвиток (проведення реструктуризацій та організаційних змін за участю представників вищого менеджменту підприємств, їхнього персоналу й громадських організацій); екологічну політику й використання природних ресурсів; управління розвитком персоналу; здоров'я, безпеку й охорону праці, дотримання прав людини; взаємодію з місцевими органами влади, державними структурами та громадськими організаціями для вирішення загальних соціальних проблем; соціальні аспекти взаємодії з постачальниками й покупцями продукції й послуг.

Отже, варто зазначити, що сучасний світ розвивається з шаленою швидкістю, а разом із ним змінюються форми ведення бізнесу, а відтак, приймають нові форми й шляхи впровадження соціальної відповідальності. Це означає, що дослідження на цю тему мають проводитись і надалі. Щодо ролі соціального інвестування як складо-

вої упровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності, то під час проведення наведеного у цій статті дослідження було виявлено, що соціальне інвестування посідає своє специфічне місце у цьому процесі та відіграє значущу роль у впровадженні соціальної відповідальності в цілому. Було проаналізовано роль соціального інвестування у процесі принципів реалізації корпоративної соціальної відповідальності, розглянуто його сутність та шляхи впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Бегма Ю. Якісне дослідження методів упровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю. Бегма, О. Вінніков, О. Редько. – К. : Факт, 2010. – 130 с. 2. Бізнес та сталий розвиток: всесвітній путівник (Business and Sustainable Development: A Global Guide) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bsdglobal.com/tools/systems_sa.asp. 3. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Управління в контексті. Глобальні перспективи міжнародного бізнесу. Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2009. – № 10. – С. 19–29. 4. Костин А. Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ / А. Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mevriz.ru/articles/2005/3/3735.html>. 5. Сеттлз А. Обзор докладов Второй Международной конференции «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса: стратегические роли советов директоров». Блок «Корпоративная социальная ответственность» / А. Сеттлз // Корпоративные финансы. – 2009. – № 4. – С. 94–96.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ

УДК 336.71(477):[005.52:005.33]

Букрєєва С. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито деякі проблеми функціонування банківської системи України. Проаналізовано особливості стану сучасного ринку банківських послуг України за допомогою методів стратегічного управління, визначено можливі шляхи подальшого розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, власний капітал, ліквідність банку, конкурентоспроможність, SWOT-аналіз, банківське планування.

Аннотация. Раскрыты некоторые проблемы функционирования банковской системы Украины. Проанализированы особенности состояния современного рынка банковских услуг Украины с помощью методов стратегического управления, определены возможные пути дальнейшего развития.

Ключевые слова: стратегическое управление, собственный капитал, ликвидность банка, конкурентоспособность, SWOT-анализ, банковское планирование.

Annotation. The article reveals some of the problems of the banking system of Ukraine, analyzed the features of the modern state of the banking market of Ukraine by means of strategic management and identified possible ways of further development.

Keywords: strategic management, equity capital, the Bank's liquidity, competitiveness, SWOT analysis, banking planning.



Найважливіше завдання банківського управління полягає в тому, щоб у межах виробничо-господарської системи створити умови, які б забезпечували оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю. Таку стратегію можна розробити за допомогою складання стратегії на основі даних SWOT-аналізу.

Враховуючи сьогоденний стан економіки України, який є безпосереднім відлунням глибокої кризи попередніх років, вибір і корегування стратегії подальшого розвитку банків України в існуючих умовах функціонування банківського сектору та впливу економічного регулятора є досить гострою та актуальною проблемою 2014 року.

Питання стратегічного аналізу досліджувались ученими, серед яких зарубіжні, вітчизняні і російські, зокрема: М. Г. Рега, М. М. Курта, Н. І. Гавлонська, В. В. Фостяк, Є. М. Рудніченко [1–3].

Метою роботи є визначення шляхів оптимізації процесу управління діяльністю банківської системи на основі даних SWOT-аналізу з визначенням її слабких і сильних сторін, можливостей та загроз.

Зазвичай процес вибору оптимальної стратегічної альтернативи містить наступні складові:

- аналіз співвідношення стратегії зі стратегічними факторами, отриманими в результаті SWOT-аналізу;
- визначення рівня взаємозалежності функціональних стратегій, що забезпечують дану стратегічну альтернативу;
- аналіз достатності частки ринку, яку передбачається завоювати в рамках стратегічного плану для підтримки необхідного рівня рентабельності інвестицій;
- оцінка ризикованості даної стратегічної альтернативи (особливо якщо йдеться про залучення значних обсягів фінансових ресурсів);
- аналіз можливої реакції суб'єктів і факторів зовнішнього середовища, пов'язаної з реалізацією даної стратегічної альтернативи тощо.

Стратегічне планування – це функція управління, яка становить процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Воно забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю, що зорієнтовані на розробку стратегічних планів.

SWOT-аналіз є досить швидким і дієвим методом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовищ, який дає змогу оцінити поточний стан компанії і вчасно зорієнтуватися у ринковій ситуації.

Зіставлення всіх сторін впливу на банківську систему дозволяє чітко визначити, на які проблеми необхідно звернути особливу увагу.

При складанні SWOT-аналізу встановимо співвідношення між ними за допомогою матриці SWOT-аналізу. Це допоможе розглянути всі можливі парні комбінації і виокремити ті, які треба враховувати при розробці стратегії.

Аналіз середовища діяльності банків дає можливість оцінити потенційні можливості та загрози, а аналіз внутрішніх можливостей дає можливість розробити стратегічні орієнтири, намітити конкретні плани дій на основі сформульованих при цьому конкурентних переваг даного банку. На підставі послідовного розгляду цих факторів приймаються рішення щодо коригування цілей і стратегій (корпоративних, ресурсних, функціональних, управлінських), які у свою чергу визначають ключові моменти організації діяльності.

SWOT-аналіз не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування наявної інформації, дозволить загальний перелік стратегій з урахуванням їх особливостей. Також необхідно враховувати той факт, що для того, щоб обґрунтувати концепцію стратегії розвитку, необхідно провести оцінку ефективності стратегії з погляду розв'язуваних проблем за допомогою кількісних показників (табл. 1).

У таблиці надано лише деякі найважливіші і загальні проблеми формування стратегії управління банківським сектором. Окремі проблеми, що виникають на шляху матеріального потоку мають здатність повторюватися на пізніших етапах або характеризуються взаємозалежністю, тобто їх вирішення на ранніх етапах усуває або зменшує імовірність повторення цих проблем на пізніших стадіях.

На основі проведеного аналізу визначаємо пріоритети розвитку банківської системи в таких сферах: потенційне розширення асортименту банківських продуктів; підвищення якості обслуговування через широкий портфель послуг; формування довіри з боку роздрібного та корпоративного сегментів через комплексність пропозицій та якісний сервіс; збільшення пропозиції послуг роздрібному сегменту.

Банківське планування з кожним роком стає все більш актуальним для українських банків, бо вони вимушені знаходитись у жорсткій конкуренції як із вітчизняними банками, так і з іноземними, які поступово, неквапливо, але впевнено виходять на український ринок.

Матриця SWOT-аналізу банківського сектору

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1) розвиток роздрібного кредитування, зокрема іпотечного та споживчого; 3) збільшення власного капіталу банків; 4) широкий асортимент сучасних банківських послуг для індивідуального клієнта; 5) розгалужена мережа філій як швидкий доступ клієнтів до послуг банку; 6) широке коло закордонних партнерів; 7) розвиток електронних платежів; 8) широка мережа обслуговування карткових продуктів; 9) безперервна реалізація інноваційної політики; 10) висококваліфіковані працівники. Робота з клієнтами: досвід масового обслуговування клієнтів, велика клієнтська база	1) висока плинність кадрів; 2) розгалужена мережа філій як підвищення складності контролю; 3) організаційна структура: масштабність, громіздкість структури, неможливість приймати оперативні рішення у філіях; 4) кадрова політика: плинність кадрів на нижчих посадах; 5) надмірний документообіг, бюрократизм
Можливості (O)	Загрози (T)
1) повноправний учасник світової банківської системи; 2) розширення масштабів роботи з приватними особами та корпоративними клієнтами; 3) збільшення величини операцій на ринку цінних паперів, розробка і здійснення інвестиційних проектів; 4) зниження ризикованості операцій	1) зміни в законодавствах України та країн-партнерів; 2) активне поглинання великими міжнародними банками філій та дочірніх банків; 3) вхід на вітчизняний ринок нових сильних конкурентів; 4) ризикованість: високі темпи зростання не тільки обсягів кредитування, але й ризикованості цих операцій; 5) економічна криза; 6) політична невизначеність у країні; 7) низький рівень узгодженості між діями законодавчої та виконавчої влад; 8) недосконалість законодавства з регулювання діяльності банків і бізнесу; 9) відсутність впевненості населення у стабільності політично-економічної ситуації в країні

Отже, на підставі отриманих даних видно, які є можливі варіанти використання сильних сторін і можливостей у розробці стратегії банку, що нейтралізують слабкі сторони та зовнішні загрози.

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

Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 2. Рега М. Г. Особливості стратегічного маркетингу комерційних банків України: теоретичний аспект / М. Г. Рега, М. М. Курта // Інноваційний розвиток економіки України : зб. наук. праць. – Херсон : ВД «Гельветика», 2013. – С. 155–158. 3. Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання фінансової кризи : Закон України від 23.06.2009 р. № 1 533 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1533-17>. 4. Циганов О. Особливості банківського маркетингу в умовах кризи / О. Циганов, Т. Бабенко // Економіка. – 2010. – № 1 (101). – С. 28–31. 5. Гавлонська Н. І. Антикризовий менеджмент банківських установ України / Н. І. Гавлонська, Є. М. Рудніченко, О. В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницьк, 2010. – № 3. – С. 107–110. 6. Матлага Л. О. Перспективи оптимізації управління власним капіталом банків в Україні / Л. О. Матлага // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 4. – С. 327–331. 7. Фостяк В. В. Особливості побудови механізму управління капіталом банків / В. В. Фостяк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 184–189.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 68.338.001.36:338.12

Валєжна М. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто різні підходи до формування життєвого циклу організацій та процес їх еволюції. Виявлено проблеми діагностування стадій життєвого циклу організацій, а також схожості та відмінності проаналізованих моделей. Визначено напрямки розвитку теорії життєвого циклу організацій.

Ключові слова: модель, життєвий цикл, організація, етапи, стратегія, фази, стадії розвитку.

Аннотация. Рассмотрены различные подходы к формированию жизненного цикла организаций и процесс их эволюции. Выявлены проблемы диагностирования стадий жизненного цикла организаций, а также сходства и различия проанализированных моделей. Определены направления развития теории жизненного цикла организации.

Ключевые слова: модель, жизненный цикл, организация, этапы, стратегия, фазы, стадии развития.

Annotation. Various approaches to the formation of the life cycle of organizations and the process of their evolution. The problems of diagnosing stages of the life cycle of the organization, as well as the similarities and differences between the analyzed models. The directions of development of the theory of the life cycle of the organization.

Keywords: model, life cycle, organization, steps, strategy, phase of development.

Для вітчизняних управлінців проблемним залишається питання вибору адекватної умови господарювання підприємства з використанням певної моделі розвитку та формування ефективної технології її упровадження з метою досягнення визначених цілей підприємства. Тому актуальною проблемою на сучасному етапі формування ринкових відносин можна вважати виживання підприємства у швидкозмінному навколишньому середовищі та, як наслідок, пошук шляхів вирішення проблем забезпечення «поновлювальної відмітності та прибутковості» підприємства [1, с. 23].

Над даною темою працювали такі науковці, як І. К. Адізес, Л. Грейнер, А. М. Штангрет та О. І. Копилюк, Л. О. Лігоненко, І. А. Бланк, Н. В. Родіонова, І. І. Мазур, Г. О. Козаченко, С. В. Корягіна, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге та інші.

Об'єктом даного дослідження є життєвий цикл організацій.

Метою дослідження є проведення порівняльного аналізу існуючих моделей життєвого циклу організацій та визначення подальшого напрямку розвитку життєвого циклу організацій.

В теорії управління підприємством існує напрям, в межах якого дослідники розглядають підприємство як об'єкт, що розвивається у часі та має певний життєвий цикл. У західній теорії в розрізі поняття «життєвий цикл організацій» (organizations life cycles) розглядають стадії розвитку організацій – періоди життя організацій в межах однотипних ціннісних установок, що фіксують особливості управлінських завдань, які перебувають у центрі уваги керівництва, та періоди, в які організація принципово змінює цінності й орієнтації.

Ототожнюючи вищесказане, життєвий цикл організацій (далі ЖЦО) – це періоди, впродовж яких організація проходить певні стадії свого функціонування (створення, зростання, зрілість і занепад). Від різноманітності організацій залежить і кількість типів життєвого циклу, які створювалися у різні часи різними авторами, розставляючи свої певні акценти при визначенні унікальних характеристик окремих стадій розвитку організацій. На сьогодні відомо більше десяти моделей розвитку організацій, і більшість із них з'явилася в США за період 1967–1983 рр. [2, с. 371]. Розглянемо певні моделі різних авторів.

Модель А. Дауна «Рушійні сили зростання» (1967) з'явилася на базі урядових комітетів та являє собою розвиток урядових організацій від установлення обґрунтованості існування для інновацій і сприяє розширенню формалізації та контролю. Дана модель має три стадії: 1) боротьба за автономію; 2) стрімке зростання; 3) уповільнення.

Авторами Д. Ліппіт і В. Шмідт у тому ж році було запропоновано модель «Управлінська участь», яка базується на теорії розвитку особистості [3]. В моделі розглядається шість основних управлінських завдань, що змінюються в процесі переходу від однієї стадії до іншої: створення системи та досягнення порогу виживання, стабільність та набуття репутації, досягнення унікальності та здатність відповідати на соціальні потреби.

Л. Грейнер створив у 1972 р. модель «Стилі лідирування та кризи організаційного розвитку». Він вважав, що майбутнє організації у більшому сенсі визначено його організаційною історією, аніж зовнішніми силами. На думку автора, життя підприємства полягає в русі компанії через стадії, де кожний еволюційний період створює свою власну революцію. Революція – бурхливий період в житті підприємства, що потребує серйозного перегляду методів управління [4]. Тому Л. Грейнер виокремив п'ять етапів. Визначальним параметром розвитку в його моделі є розмір організації, етапи, і кризи просто не можуть мати місце. Цей висновок одразу ж накладає обмеження на застосування моделі Грейнера. Модель описує не загальний розвиток організації, а її системи управління. У цьому також вбачається істотне обмеження.

Д. Кац і Р. Канн в основу моделі «Організаційна структура» (1978 р.) поклали розробку та розвиток організаційної структури. У розрізі моделі було запропоновано три основні стадії: стадію простих систем, стійку стадію організації та стадію розроблення структур. Підприємство розглядається як «відкрита система», що характеризується відносинами із зовнішнім середовищем [5].

Розвиток моделей ЖЦО успішно продовжив американець Айзек (Ісаак) Адізес. Розвиваючи ідеї Л. Грейнера, він у 1979 р. створив власну концепцію «Теорія життєвих циклів організації» (організмична аналогія). В концепції говорилося про те, що процес розвитку організації є природним, поетапним і передбачає обов'язкове проходження кожного етапу. У процесі життєдіяльності організації автор виокремлює десять закономірних послідовних етапів: зародження, дитинство, стадію «давай-давай», юність, розквіт, стабільність, аристократизм, ранню бюрократизацію, бюрократизацію і смерть [6, с. 352]. Кожна із стадій має певні ознаки і вимагає рішення певних завдань, реалізації певних дій, бо в іншому випадку організація може загинути. Конфлікти, що виникають на певних стадіях, цілком закономірні, успішне їх подолання дозволяє перейти до наступного ступеня розвитку підприємства.

Перевагою моделі І. Адізеса над іншими є можливість визначення стадії розвитку організації. Проте визначають головне обмеження даної моделі, яке полягає у неповній аналогічності з біологічним організмом. Так, за правильної організації діяльності і вдалого вибору стратегії компанія може досягти розквіту і тривалий час залишатись у такому стані на відміну від живого організму.

Слід визнати, що життєвий цикл – це більше узагальнена інтерпретація топ-менеджерами внутрішнього середовища організації. Більшість фірм не переходять від однієї стадії розвитку до іншої в традиційному «біологічному» розумінні. Стадія життєвого циклу являє собою широкий набір різноманітних характеристик організаційної діяльності. Тож розуміння сутності стадій життєвого циклу можливе через усвідомлення змінних характеристик у часі.

Тому буде доречно також згадати моделі таких авторів, як: Б. Скотт («Стратегія і структура» 1971 р.), У. Торберт («Ментальність членів організації» 1974 р.), Ф. Ліден («Функціональні проблеми» 1975 р.), Дж. Кімберлі та Р. Майлс («Зовнішній соціальний контроль, структура роботи та відносини з навколишнім середовищем» 1980 р.), Р. Куїні та К. Камерон («Інтегративна модель» 1983 р.), Н. Черчилль та В. Льюїс («Характерологічна модель» 1983 р.), Б. Ліверхуд («Пріоритетність підсистем організації» 1970-ті рр.), Д. Лестер разом із Дж. Парнелл та Е. Каррагер («Синтетична модель» 2003 р.).

Хоча всі вищезгадані моделі ЖЦО базуються на різних контекстуальних змінних організації, всі вони пропонують розвиток через схожі стадії життєвого циклу.

Порівнюючи різні моделі ЖЦО, було виявлено їх схожості та відмінності. Схожими є такі стадії: 1) становлення (ранні інновації, формування й креативність); 2) накопичення або колективності (високе єднання, зобов'язання); 3) зрілості чи формалізації і контролю (стабільність й інституціоналізація); 4) диверсифікації, або розроблення структури й адаптації (розширення ринків та децентралізація). У деяких моделях є стадія занепаду (5), що здатна перетворитися на стадію оновлення. Деякі автори розподіляють перші стадії ще на низку підстадій; інші – не включають у свої моделі останні стадії диверсифікації та занепаду. Враховуючи це, провідною стала стаття І. Адізеса [7], в якій він презентував першу модель із чотирма стадіями ЖЦО, котрі відповідали занепаду й вели до смерті організації. Останнє можна пояснити тим, що в зрілих організаціях (після стадії зрілості) організаційні практики розвиваються вже не так передбачувано, як на стадіях зростання. Стадії від зародження до зрілості організації набагато простіше піддаються аналізу, тому більшість досліджень у сфері ЖЦО присвячено саме цьому періоду життя компаній.

Важливим є те, що жоден з авторів не затвердив інтервал часу, впродовж якого організації залишаються на певній стадії розвитку. Винятком є лише моделі Лестера, Парнелла і Каррагера, які стверджують, що на першій стадії – існування – організація може перебувати 10 років. Емпіричні дослідження довели, що стадії ЖЦО можуть змінювати свою послідовність, тому вони є доказом хибності більшості розроблених раніше моделей, що були основані на припущенні про існування причинно-наслідкових зв'язків між різними стадіями розвитку організації [8].

Тож можна сказати, що сучасний етап життєвого циклу має надалі розвиватися з системно-інтеграційних позицій, наслідком чого може стати знаходження відповідей на питання: як і чому еволюціонує організація? що саме змінюється в організації? що має найбільший вплив на організацію?

Над питанням трансформації внутрішнього середовища організації у просторі та часі працювали Г. Мінцберг, К. Крістенс, Е. Шейн, прагнучи виявити, що здатне вдосконалити розроблені еволюційні підходи, щоб принцип системності реалізовувався краще. Оскільки чітко видно складність і неоднорідність внутрішнього середовища організації, це дає підстави підтвердити сумніву доцільність досліджень її розвитку в загальноприйнятому розумінні життєвого циклу, бо вкрай важливо спиратися на системний принцип полідинамічності, згідно з яким різні елементи внутрішнього середовища організації характеризуються не лише «змістовними вимірами», але й специфічною еволюцією, швидкість якої коливається та не співпадає з термінами організації на ринку.

Отже, кожна з великої кількості різних моделей ЖЦО має свої переваги та недоліки, що не дозволяє їй повноцінно виконувати свої функції. Тому доречним буде створення єдиної універсальної моделі розвитку організації, яка б поєднувала всі попередні доповнення. Адже від того, наскільки точно та якісно керівник зможе ідентифікувати, на якій стадії розвитку знаходиться його організація (підприємство) та попередити можливі загрози, організація буде успішно функціонувати.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 2. Акулов В. Б. Теорія організації : навч. посіб. / В. Б. Акулов, М. М. Рудаков. – М. : Наука, 2003. – 371 с. 3. Глухова Е. В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке? / Е. В. Глухов // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 111–117. 4. Моргунов Е. Б. Модели жизненного цикла организации / Е. Б. Моргунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/198166.html>. 5. Иванов Ю. В. Организация и экономика предприятия на разных этапах жизненного цикла / Ю. В. Иванов // Проблемы региональной экономики. – 2008. – Т. 1. – С. 3–18. 6. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес ; [пер. с англ.; под науч. ред. А. Г. Сеферяна]. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с. 7. Adizes I. Organizational Passages: Diagnosing and treating life cycle problems in organization // Organizational Dynamics. – 1979. – Vol. 9. – P. 3–25. 8. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – 2002. – Вып. 4. – С. 76–92.

ПРОЯВИ СИСТЕМНОСТІ В ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 005.74

Василенко А. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті актуалізовано сутність системності в її теоретичному аспекті. Систематизовано погляди науковців на характер системності в організації. Визначено основні ознаки прояву системності в організації.

Ключові слова: система, системний підхід, системність, організація, методологія, оцінка.

Аннотация. В статье актуализирована сущность системности в ее теоретическом аспекте. Систематизированы взгляды ученых на характер системности в организации. Определены основные признаки проявления системности в организации.

Ключевые слова: система, системный подход, системность, организация, методология, оценка.

Annotation. *The article actualized essence of the system in its theoretical aspect. Systematic scientists' views on the nature of the systems in the organization. The main signs of systemic manifestations in the organization.*

Keywords: *system, system approach, system, organization, methodology, evaluation.*

За нових умов інформаційних та якісних процесів в Україні виникає необхідність застосування системного підходу в вирішуванні наукових і практичних проблем структурної перебудови підприємств відповідно до нових тенденцій конкуренції на глобальних ринках.

Системна методологія у менеджменті отримала значне визнання та поширення вже в другій половині ХХ ст. Науково-технічний прогрес, що дав могутній поштовх автоматизації виробничих процесів, впливає й на процеси управління. Стала потрібною кібернетика – теорія, що пояснювала деякі закономірності авторегулювання в біології, фізиці і техніці. З'явилася можливість застосувати ці закономірності в теорії та практиці в управлінні соціально-економічними організаціями. В Україні це знайшло застосування спочатку в проектуванні автоматизованих систем управління (АСУ), а потім і в формуванні системного підходу до всіх процесів організації й управління в соціально-економічних структурах. Серед праць зарубіжних авторів, що визнавали системний підхід як один з універсальних інструментів менеджменту, в Україні здобули популярність роботи Ф. Каста, Р. Джонсона, С. Оптнера, Д. Розенцвейла, С. Янга, М. Х. Мескона, Дж. Рігса.

Значний внесок у розробку системного підходу як загальної методології дослідження внесли фундаментальні наукові праці українських і російських учених: В. Афанасьєва, І. Блауберга, А. Берга, О. Богданова, Д. Гвішніані, С. Никанорова, В. Садовського, Є. Слуцького, Ф. Темникова, В. Тютіна, А. Уємова, Ю. Урманцева, Е. Юдіна та інших.

Мета запропонованої статті полягає в тому, щоб проаналізувати погляди сучасних науковців на особливості характеру та рівні прояву системності в організації [1].

До теорії організації системний підхід увійшов як особлива методологія наукового аналізу і мислення. До сучасного керівника сьогодні висувається ряд вимог, основу якого становить здатність до системного мислення. В менеджменті сутність системного підходу полягає в уявленні про організацію як про систему управління. За думкою багатьох авторів, система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, характерною рисою цієї сукупності є те, що її властивості як системи не зводяться до простої суми властивостей вхідних елементів [5].

Якість організації системи виявляється в ефекті синергії, оскільки результат функціонування системи в цілому є дещо вищим, ніж сума однойменних результатів окремих елементів, які становлять сукупність. При застосуванні на практиці це говорить про те, що з одних елементів ми цілком можемо отримати системи різних або однакових властивостей, але різних за ефективністю, залежно від того, як ці елементи будуть взаємопов'язані, тобто як буде організована сама система. Організація – граничне розширення будь-якої системи, що є в найбільш загальній абстрактній формі організованим цілим. Поняття «організація» як упорядкований стан цілого тотожне поняттю «система». Поняттям, протилежним «системі», є поняття «несистема» [2].

Система – це певна взаємодія елементів, взаємопов'язаних між собою, що характеризується стійкістю, цілісністю, емерджентністю. З цієї позиції поняття «система» відповідає поняттю «організація», проте «організація» дещо ширша за «систему», оскільки відображає і процеси впорядкування, а не лише стан порядку. Ця подвійність природи поняття «організація» робить його трактування набагато змістовнішим. Будь-яка система може розглядатися як результат організаційних перетворень, що змінюють один її стан рівноваги іншим [7].

Результати досліджень свідчать, що низька ефективність діяльності вітчизняних підприємств спричинена переконаністю керівників у неможливості і недоцільності стратегічного підходу в нестабільному середовищі; недостатнім рівнем підготовки і кваліфікації менеджерів; слабкою теоретичною обґрунтованістю розроблених управлінських рішень; нерозвиненістю стратегічного мислення управлінських кадрів; недостатньою їх обізнаністю в теорії і практиці менеджменту.

Теоретичні засади управління ефективністю діяльності підприємства за багатьма параметрами, безперечно, не відповідають реаліям постсоціалістичних країн, адже вони зорієнтовані на стабільні економіки, для яких характерні відносна передбачуваність змін зовнішнього середовища і власних ресурсів, збалансована і розвинена законодавча система, адаптованість населення до ринкових відносин, висока інформаційна забезпеченість фахівців, звичка дотримуватися правил економічної поведінки. Цього не вистачає країнам з перехідною економікою. За таких умов система управління ефективністю діяльності підприємства має враховувати [4]:

- циклічність світового економічного розвитку та особливості трансформацій національної економіки. Як відомо, функціонування економіки підпорядковане багатьом закономірностям, однією з яких є періодичність піднесення і спадів у виробництві (циклічність економічного розвитку), такі коливання притаманні економікам усіх країн світу;
- перевірені практикою методи, моделі, інструменти і методики. Це є передумовою ефективного ситуаційно-ресурсного підходу в управлінні запасами, оптимізації розподілу ресурсів тощо. У нестабільному зовнішньому

середовищі стратегія може бути сформульована тільки у сценарній формі («що відбудеться за певного розвитку подій»), що дає змогу побачити певну перспективу, ймовірні ризики при прийнятті рішень;

– особливості макростабілізаційних заходів, від чого залежить використання методів, моделей та інструментів управління.

Сьогодні визначальним є підхід до організації як до відкритої системи, що характеризується такими рисами:

- наявність компонентів (система складається з певної кількості частин, що називаються компонентами чи елементами. Вони є необхідними для досягнення цілей системи);
- наявність зв'язків (між компонентами системи, із зовнішнім середовищем);
- наявність структури (форма зв'язків організаційно закріплена в структурі, що забезпечує стійкість і надає системі стабільності);
- наявність взаємодії (компоненти впливають один на одного і лише у взаємодії всіх елементів і зв'язків можливими є процеси, за допомогою яких досягається результат);
- перебіг процесів (у системі одночасно здійснюється низка процесів, кожен з яких пов'язаний з певними змінами. Процеси змінюють ресурси, що входять до системи, перетворюючи їх в організаційний продукт);
- цілісність та емерджентність (властивості, які виникають лише в результаті взаємодії компонентів організації);
- можливість ідентифікації (властивості, на основі яких одну організацію можна відрізнити від інших організацій);
- наявність зовнішнього середовища (явищ і чинників, які не є частиною системи, але істотно впливають на неї);
- наявність концепції (відображає місію, цілі та цінності організації) [2].

Технологія управління повинна передбачати розгляд декількох альтернатив поведінки підприємства, на яке впливають різноманітні зовнішні і внутрішні фактори. Зосередженість на такому підході є передумовою стабілізації положення на ринку [5].

Застосування системного підходу актуальне за умов трансформаційних процесів в Україні при вирішуванні практичних проблем відтворення виробництва вітчизняних підприємств.

Системний підхід використовується в різних галузях науки й діяльності людини. Гносеологічною основою є загальна теорія систем, початок якій поклав австралійський біолог Л. Берталанфі. На початку 20-х років молодий біолог Людвіг фон Берталанфі почав вивчати організми як певні системи, узагальнивши свій погляд у книзі «Сучасна теорія розвитку» (1929 р.), в якій він розробив системний підхід до вивчення біологічних організмів. У книзі «Роботи, люди й свідомість» (1967 р.) він переніс загальну теорію систем на аналіз процесів і явищ громадського життя, в 1969 р. – випустив книгу «Загальна теорія систем». Берталанфі перетворив свою теорію систем у загальнодисциплінарну науку, призначення якої він бачив у пошуку структурної подібності законів, установлених у різних дисциплінах, виходячи з яких можна вивести загальносистемні закономірності [3].

В цей час системний підхід є одним із широко застосовуваних. Спочатку системний підхід використовувався у точних науках і техніці, а з кінця 50-х рр. почав використовуватися й у практиці менеджменту. Він пов'язаний із застосуванням загальної теорії систем для рішення управлінських завдань. Ця теорія дала можливість інтегрувати внески всіх шкіл теорії й практики управління [1].

В 60–80 р. ХХ ст. концепція організаційного поведіння була однією з найбільш відомих концепцій, центром якої став інститут Карнегі. Взаємодія людини й організації є результатом поведіння людей. Мета менеджменту – це координація всіх елементів організації, до якої входить і сама людина.

Можна вважати системний підхід універсальною методологією менеджменту, суть якої полягає в формуванні способу мислення, що розглядає в єдності всі явища зовнішнього й внутрішнього середовища. Він припускає уявне охоплення всіх явищ як єдиного цілого, їх об'єктивну оцінку, забезпечення розвитку всієї системи з обліком внутрішніх факторів (ціль, структура організації, персонал, техніка, технологія), передбачення позитивних і негативних наслідків прийнятих управлінських рішень. На системній основі синтезуються нові знання й теорії, які будуть розроблятися й з'являтися в майбутньому.

Тож, можна зробити висновок, що системний підхід у забезпеченні ефективності діяльності найбільш повно охоплює всі фактори існування організації. Системний підхід до оцінки ефективності в сучасних організаціях наголошує, що не існує єдиного критерію для оцінки ефективності організацій різних типів або відповідного всім стадіям життєвого циклу організації. Немає також окремого критерію, що оцінює задоволеність усіх конкуруючих стратегічних груп. Критерії ефективності є деякими практичними принципами управління. В організаціях з добрим управлінням змішані критерії ефективності допомагають пристосовуватись до різних ситуацій. Менеджери повинні ідентифікувати й шукати вигоду від стратегічних груп. Ця інформація, коли вона пов'язана із заявленою

місією організації та її філософією, дозволяє керівництву одержувати відповідну комбінацію критеріїв ефективності [7].

Системність полягає в досліджуванні об'єкта з різних сторін і у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем за рахунок взаємодії елементів, які взаємопов'язані між собою. Системність визначають наступні принципи: цільової спрямованості (результуючий цільовий вектор системи не завжди є сукупністю оптимальних цілей його підсистем); розвитку (змінюваності системи в міру нагромадження інформації, одержуваної із зовнішнього середовища); функціональності (структура системи йде за її функціями, відповідає їм); децентралізації (як комбінація централізації й децентралізації); ієрархії (супідрядність і ранжирування систем); невизначеності (ймовірнісного настання подій); організованості (ступеня виконання рішень).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / О. Ф. Балацкий ; [под общ. ред. О. Ф. Балацкого]. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с. 2. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–147. 3. Кублікова Т. Б. Современное состояние и направления инновационного развития Украины / Т. Б. Кублікова // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 7–8. – С. 59–72. 4. Сіменко І. В. Еволюція системного підходу як методологічна основа дослідження систем управління / І. В. Сіменко // Інтелект. Особистість. Цивілізація. – 2008. – № 6. – С. 378–386. 5. Соболь С. Предпринимательство (начало бизнеса) / С. Соболь. – К., 2004. 6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України : каталог у 3 т. Т. 1. Економіка знань – модернізаційний проект України / [під ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с. 7. Янушевич І. А. Системний підхід і можливості його застосування в аналізі проблем людини та її культури / І. А. Янушевич // Інтелект. Особистість. Цивілізація. – 2009. – № 7. – С. 104–110.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЧУМАК»

УДК 338.439-048.34

Ватутин М.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Проведен анализ производства продукции предприятия «Чумак». Рассчитана оптимизационная модель максимизации прибыли с помощью Microsoft Excel соблюдением определенных оптимальных объемов производства, удовлетворяющих нужды потребителя. Представлены данные относительно выгодности производства продукции.

Ключевые слова: оптимизация производства, максимизация прибыли.

Анотація. Проведено аналіз виробництва продукції підприємства «Чумак». Розраховано оптимізаційну модель максимізації прибутку за допомогою Microsoft Excel з дотриманням певних оптимальних обсягів виробництва, що задовольняють потреби споживача. Представлено дані щодо вигідності виробництва продукції.

Ключові слова: оптимізація виробництва, максимізація прибутку.

Annotation. The analysis of the production enterprise "Chumak". Designed optimization model of profit maximization with Microsoft Excel under certain optimal production volumes to meet the needs of the consumer. The data regarding the profitability of production.

Keywords: optimization of production, profit maximization.



Соусы являются важным продуктом питания для многих украинцев. Так, большинство потребителей понимает, что соусы менее полезны для организма, чем овощи или фрукты, но все же соусы дешевле овощей, не требуют затрат времени при приготовлении и удобны в хранении. Данные преимущества позволяют рынку соусов Украины развиваться, несмотря на финансовый кризис и замедление роста доходов потребителей. Рассматривая рынок соусов, стоит отметить, что он состоит из довольно разных продуктов, которые показывают разную динамику на рынке. Так, например, объем производства и потребления майонезов в Украине постоянно сокращается. Майонез ассоциируется с нездоровой пищей, именно поэтому значительная часть потребителей старается сократить потребление данного продукта. В свою очередь, потребление кетчупов и соусов в Украине растет [1].

По оперативным данным Госкомстата Украины, производство кетчупа и других томатных соусов в ноябре выросло на 61 % по отношению к ноябрю прошлого года и составило 7,3 тыс. т (в ноябре 2007 г. – 4,5 тыс. т).

За 11 месяцев текущего года производство томатных соусов составило 78,5 тыс. т, что на 15 % больше, чем за аналогичный период прошлого года [2].

В числе основных продуктов компании – кетчуп, томатная паста, майонез, подсолнечное масло, салатные заправки и другие продукты.

В 2011 году компания «Чумак» была лидером на украинском рынке кетчупа с долей 23 % и томатной пасты – с долей 28 %. На рынке бутылированного масла компания занимала второе место с долей 22 % [3].

Для нормального функционирования предприятия необходимо рассчитывать всевозможные объемы выпуска, учитывая себестоимость ресурсов, технологии и т. д. В данном случае рассматриваем максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемыми в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Таким образом, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией, критерием оценки или показателем эффективности.

Рассмотрим производство томатной продукции на примере компании «Чумак». Возьмем семь видов продукции, выпускаемой на предприятии: кетчуп, спагетти-соусы, томатную пасту, заправку для борща, томатные соусы, соусы-приправы, соусы «Кухарские» (табл. 1) [5].

Таблица 1

Исходные данные

Ингредиенты	кетчуп	спагетти соусы	томатная паста	заправка для борща	томатные соусы	соусы-приправы	соусы «Кухарские»	Запасы
вода питьевая	100	200	250	100	125	125	140	10000
томатная паста	500	300	300	400	500	400	500	15000
сахар белый	30	20	20	0	40	20	20	1000
соль поваренная	0	25	0	0	50	40	40	1000
уксусная кислота	0	40	45	41	20	30	0	1000
лук	0	0	0	0	50	0	15	1000
чеснок	40	50	30	0	40	50	50	1000
корица	15	0	40	35	40	0	0	1000
перец черный	0	0	0	0	80	0	0	1000
перец чили	0	20	0	20	0	20	10	1000
гвоздика	0	0	120	60	10	15	0	1000
Прибыль от реализации продукции	9	11	12	9	8,5	8	12	

Далее необходимо определить ограничения оптимизационной задачи. Норма затрат ресурсов не должна превышать ее затрат. Исходя из этого, можно составить систему неравенств:

$$\begin{cases} 100x_1 + 200x_2 + 250x_3 + 100x_4 + 125x_5 + 125x_6 + 140x_7 \leq 10000 \\ 500x_1 + 300x_2 + 300x_3 + 400x_4 + 500x_5 + 400x_6 + 500x_7 \leq 15000 \\ 20x_1 + 300x_2 + 20x_3 + 40x_5 + 20x_6 + 20x_7 \leq 1000 \\ 25x_2 + 50x_5 + 40x_6 + 40x_7 \leq 1000 \\ 40x_2 + 45x_3 + 41x_4 + 20x_5 + 30x_6 \leq 1000 \\ 50x_5 + 15x_7 \leq 1000 \\ 15x_1 + 40x_3 + 35x_4 + 40x_5 \leq 1000 \\ 80x_5 \leq 1000 \\ 20x_2 + 20x_4 + 20x_6 + 10x_7 \leq 1000 \\ 12x_3 + 60x_4 + 10x_5 + 15x_6 \leq 1000 \end{cases}$$

Задачу необхідно вирішити симплекс-методом, використовуючи надстройку «Поиск решения» програми для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel 2010 [4, с.14–21]. Результатом нашого розрахунку буде:

$$Z_{\max} = 9x_1 + 11x_2 + 12x_3 + 9x_4 + 8,5x_5 + 8x_6 + 12x_7.$$

$$X_{(\text{опт})} = (x_1 = 0, x_2 = 0, x_3 = 11, x_4 = 13, x_5 = 0, x_6 = 0, x_7 = 14).$$

Таким образом, максимизация прибыли от реализации томатной продукции на предприятии компании «Чумак» будет в том случае, если предприятие будет производить за сутки 11 единиц томатной пасты, 13 единиц заправки для борща и 14 соусов «Кухарских». Такую продукцию, как кетчуп, спагетти-соус, томатный соус и соусы-приправы выпускать нерационально, так как их производство не способствует максимизации прибыли. При таком объеме производства продукции максимальная прибыль составит 404,5 грн. При этом 3 из 11 ресурсов будут использованы полностью.

Придерживаясь определенных оптимальных объемов производства, предприятие сможет получить максимальную прибыль и в той или иной степени удовлетворит потребности потребителя. Избыток некоторых ингредиентов позволит расширить производство и торговые возможности нашего предприятия.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pro-capital.ua/press_center/expert/view/39/. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fruit-inform.com/ru/news/68778#.VHHBdMf-tzg>. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D7%F3%EC%E0%EA_\(%EA%EE%EC%EF%E0%ED%E8%FF\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D7%F3%EC%E0%EA_(%EA%EE%EC%EF%E0%ED%E8%FF)). 4. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chumak.com>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

УДК [338.48-6:502/504](477)

Ведмідь К. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В даній статті проаналізовано тенденції розвитку екологічного туризму та досліджено забезпечення найвищого ступеня гармонізації інтересів туристичної діяльності до природи на основі рекреаційно-туристичного потенціалу.

Ключові слова: екологічний туризм, сталий туризм, агротуризм.

Анотація. В даній статті проаналізовані тенденції розвитку екологічного туризму і досліджено забезпечення найвищої ступені гармонізації інтересів туристичної діяльності к природі на основі рекреаційно-туристичного потенціала.

Ключевые слова: екологічний туризм, устойчивый туризм, агротуризм.

Annotation. This article examines trends in the development of eco-tourism and investigated to ensure the highest degree of harmonization of interests of tourism for nature taken based recreation and tourism potential.

Keywords: ecotourism, sustainable tourism, agro-tourism.

Екологічний туризм вимагає розуміння проблем охорони навколишнього середовища, а також зміни кваліфікації та управлінської діяльності працівників. Навантаження на природні комплекси зростає прямо пропорційно темпам росту туристичних відвідувань. Стає очевидним протиріччя між задоволенням туристичного попиту і раціональним використанням туристичних ресурсів. Тому актуалізується питання використання концепції екологічного туризму, ознаками якого є ознайомлення туристів з природними цінностями, екологічне виховання та освіта людей, при цьому забезпечується мінімальний вплив на природне середовище.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку екологічного туризму та забезпечення найвищого ступеня гармонізації інтересів туристичної діяльності з природою на основі сталого використання рекреаційно-туристичного потенціалу.

Питанням екологічного туризму займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: І. В. Кучинський, О. О. Мотузенко, Г. Цеттерстен.

Екологічний туризм (екотуризм, «зелений» туризм) – це форма сталого туризму, сфокусована на відвідуваннях незайманих антропогенним впливом природних територій. Людина є невід’ємною складовою природи, а її діяльність повинна здійснюватися в тісній гармонії з вимогами законів природи і підкорятися їм. Лише дотримання цих умов зможе запобігти деградації природного середовища і не порушити функціонування механізмів, які відтворюють природні основи життя.

Екологізація туристичної діяльності розглядається як складне явище сучасного суспільного розвитку, в процесі реалізації якого відбувається взаємодія різноманітних матеріально-речових та ідеологічних об’єктів, а також явищ природного, соціального та економічного змісту [3]. Особливе значення має органічний зв’язок із властивостями географічного середовища, територіальна диференціація і комплексний характер організації екологічного туризму.

Об’єктом екотуризму виступає сучасний природний або культурний ландшафт. Поняття «ландшафт» визначається не тільки як природне утворення, але й як територія, своєрідна за композицією, складом і взаємодією елементів природного середовища (форм рельєфу, біотопів та ін.) та середовища культурної (етнічних традицій, житла, форм природокористування, традиційного укладу життя тощо).

Екологізація туристичної діяльності – інтеграція екологічних знань в економічну сферу туризму різними шляхами, головними з яких вважаються наступні:

- розробка та реалізація основних принципів розвитку туристичної галузі на основі «Загальноєвропейської стратегії збереження біологічного та ландшафтного різноманіття»;
- перехід на якісно новий рівень підготовки фахівців для сфери туризму, здатних зайняти буферну зону, яка склалася на стику туризму та еколого-географічних наук;
- організація менеджменту екологічного туризму та реалізація його принципів у сфері управління туристичною діяльністю;
- створення системи екологічного моніторингу вже на стадії обґрунтування експлуатації рекреаційного природно-ресурсного потенціалу території [3].

Реалізація процесу екологізації туристичної діяльності привела до формування нового сектора туристичної галузі в Україні – екологічного туризму – з притаманними йому динамічними темпами розвитку, зародженням нових форм відпочинку.

В цілому, виокремлюють два основних підходи до визначення екологічного сектора туризму. У першому випадку екотуризмом називають туризм, головним об’єктом якого є «дика» природа. Екотуризм як напрям туристичної діяльності сформувався в Сполучених Штатах Америки в 80-ті рр. в руслі розвитку туризму для натуралістів у межах найбільш віддалених і вразливих регіонів світу. Відомим визначенням екотуризму є «туризм у межах території, фактично не порушених існуванням людства». Він повинен сприяти збереженню природи і благополуччю місцевого населення. Екотуризм базується на спостереженнях за природою і людиною. Але оскільки не завжди можливо провести чітку межу між природою і традиційною культурою, то до сфери екологічного туризму поряд з відвідуванням природних, особливо охоронюваних територій, часто відносять відвідування ферм і сіл з метою занурення в атмосферу сільського способу життя. Це особливо характерно для країн Європи, де такий туризм на-

зивають сільськогосподарським або агротуризмом. Що ж до «зеленого» туризму, то ця концепція більш широка, ніж сільськогосподарський туризм. Вона, на думку вчених, включає ідею «альтернативного» або «м'якого» туризму з його турботою і відповідальним ставленням до місцевих спільнот і культур [2, с. 23]. В Україні до таких територій відносять Закарпаття та Львівську область.

Другий період – це поняття стійкого або екологізованого туризму, який характеризується природокористуванням, що не приводить до деградації ресурсів, оскільки для їх відновлення та охорони використовується частина доходів від його розвитку [3]. Стійкий туризм – це більш новий підхід, що є відгалуженням концепції збалансованого або сталого розвитку, проголошеної на Саміті Землі – конференції Організації Об'єднаних Націй з питань навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. Політика «збалансованого розвитку» забезпечує стабільну підтримку природних ресурсів через інтеграцію захисту навколишнього середовища в інші політичні напрямки, щоб не ставити під загрозу здатність майбутніх поколінь забезпечувати свій власний економічний розвиток. Сталий розвиток туризму розглядається як розвиток, який відповідає потребам сучасних туристів і приймаючих їх регіонів, і одночасно захищає і забезпечує можливості для майбутнього [3]. Передбачається, що даний розвиток сприяє такому управлінню всіма ресурсами, при якому економічні, соціальні та естетичні потреби можуть задовольнятися за підтримки культурної цілісності основних екологічних процесів, систем підтримки життєдіяльності, сприяючи відновленню та збереженню традиційного способу життя місцевого населення, його культури та етнографічних особливостей.

Концепція сталого туризму передбачає цілісність туристичної індустрії і охоплює як сільськогосподарські та урбанізовані території, так і природні ландшафти, включаючи ідею культурної та архітектурної спадщини, і закликає до змін у поведінці як у межах своєї країни, так і в країні, яка відвідується. Всесвітня туристична організація визначила три основні вимоги до розвитку сталого туризму: 1) ресурси навколишнього природного середовища повинні охоронятися; 2) місцеві спільноти повинні мати вигоду як для економіки, так і для поліпшення якості життя; 3) відвідувачі повинні бути забезпечені якісним обслуговуванням. Отже, концепція сталого туризму більш широка і всеосяжна, ніж екотуризм [1, с. 23].

Аналізуючи наведені концепції, можна зробити висновок, що екотуризм визначається як подорож з метою пізнання властивостей природних і культурних ландшафтів за умови збереження ландшафтного різноманіття. Така точка зору виводить поняття «туризм» за рамки його традиційного трактування як виду активного відпочинку, який здійснюється з метою оздоровлення та пізнання території.

Концепція екологічного туризму як складова концепції збалансованого розвитку прийнята всіма країнами світу. Створено спеціальні програми з розвитку екологічного туризму (найбільш відома австралійська «National Ecotourism Strategy» 1994 г.). У Раді Європи працює група фахівців «Туризм і довкілля», за результатами досліджень яких у 1997 р. прийнято рекомендацію про політику розвитку сталого та збереження навколишнього середовища в прибережних зонах. У 2002 р. в Тайланді на конференції «Community Based Ecotourism in Southeast Asia» розглядалося питання екотуристичної політики та регулювання на місцевому, національному та міжнародному рівнях, 2002 р. було оголошено Міжнародним роком екологічного туризму [1, с. 22].

Вивчення ситуації на ринку туризму України показує, що до екотуристичного сектору галузі можна віднести:

- агротуризм, або сільський «зелений» туризм, орієнтований на культурний ландшафт в умовах традиційного природокористування, який має найбільший вплив на соціально-економічний розвиток невеликих адміністративних територій;
- природний заповідний туризм, орієнтований на території природно-заповідного фонду (національні природні парки, регіональні ландшафтні парки тощо) і певною мірою об'єкти історико-культурного фонду, пов'язані з співіснуванням парків-пам'яток садово-паркового мистецтва з історико-культурними заповідниками та інше;
- спортивний туризм, який традиційно орієнтується на природні ландшафти, хоча можливі змінені [1, с. 25].

Відтак, екологічний туризм характеризується перш за все орієнтацією на природні об'єкти та стале природокористування, що забезпечує залучення туристів до процесу активного екологічного пізнання.

Саме екологічний туризм виступає основою екологічного виховання та освіти, результатом якої стає принципово нове ставлення людини до природи. Тому екологічний туризм є одним із найбільш ефективних засобів пропаганди принципів сталого розвитку суспільства. Виходячи з цієї ролі, легко визначити структуру екотуристичного продукту і програму його формування, що надасть можливість споживачеві туристичних послуг не тільки ознайомитися з властивостями довкілля, його екологічними проблемами, але й дає можливість людині усвідомити необхідність посиленого сприяння справі відновлення та збереження природного середовища. Саме на цій підставі, враховуючи об'єктний фактор співвідношення існуючих видів туризму, до блоку екологічного туризму вводиться альтернативний туризм.

Альтернативний туризм розглядається як подорожі в регіони з напруженою, критичною або катастрофічною екологією з метою реалізації заходів підвищення якості навколишнього середовища, відтворення ландшафтного



різноманіття, підвищення рівня екологічної освіти. Прикладом вважається добровільна участь людини в ліквідації наслідків природних і техногенних катастроф, створення екологічних таборів та інше.

Так, на сучасному етапі екотуризм наближається до поняття «сталий туризм», що характеризується таким природокористуванням, яке сприяє збереженню ландшафтного різноманіття, культурного та етнічного середовища [3].

Отже, екологічно орієнтований туризм вимагає не тільки розуміння проблем охорони навколишнього середовища, але й переходу на принципово новий рівень формування компетенцій і кваліфікацій працівників, зміни основ управлінської діяльності на основі тісної співпраці між науковцями та практиками сфери туризму.

Щоб екологічний туризм в Україні реально мав позитивний вплив на господарство і соціальну сферу країни, необхідно прийняти спеціальну програму його розвитку, виокремивши особливі об'єкти туристичного інтересу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Все о туризме [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/dyadachko13.htm. 2. Цеттерстен Г. Рекомендации в области туризма в условиях устойчивого развития / Г. Цеттерстен // *Naturora*. – 2005. – № 88. – С. 15–29. 3. Туризм і довкілля. Серія «Питання та відповіді» / Рада Європи та Об'єднання громадян «Товариство «Зелена Україна» Національного екологічного центру України. – 1999. – № 3. – С. 17–29.



ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЇ З ОБМЕЖЕНИМ ДОСТУПОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 34.037

Вінокурова О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто інтелектуальну власність як інформацію з обмеженим доступом. Показано головні аспекти обороту та зберігання інформації з обмеженим доступом на підприємстві. Також розглянуто основні засоби по захисту комерційної таємниці.

Ключові слова: інтелектуальна власність, трудовий договір, конкуренція, комерційна таємниця.

Аннотация. Рассмотрена интеллектуальная собственность как информация с ограниченным доступом. Показаны главные аспекты оборота и хранения информации с ограниченным доступом на предприятии. Также рассмотрены основные средства по защите коммерческой тайны.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, трудовой договор, конкуренция, коммерческая тайна.

Annotation. Consider intellectual property as restricted information. The following major aspects of sales and storage of classified information in the enterprise. Also, the basic tools for the protection of trade secrets.

Keywords: intellectual property, employment contract, competition, trade secrets.

Актуальність даної теми полягає у тому, що у кожній компанії, незалежно від того, починаючи це компанія чи та, що вже стабільно працює, є об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ). І зазвичай до захисту нематеріальних



активів, до яких можна віднести і ОІВ, власники компаній відносяться часто з недостатньою увагою. Корпоративні ж юристи часом також закривають очі на це питання через свою некомпетентність у питаннях захисту інтелектуальної власності. І коли такі компанії стикаються з недобросовісними діями конкурентів, які підробляють продукцію компанії, то лише тоді топ-менеджери починають замислюватися, що інтелектуальну власність потрібно було захищати більш ретельно [1].

Дослідженням різних аспектів стосовно інформації з обмеженим доступом займалися О. Нестеренко, В. Речицький, М. Булгакова, Н. Іваніцька, О. Невмережицька, В. М. Брижко, А. А. Орехов, М. Гуцалюк.

Об'єктом дослідження є інформація з обмеженим доступом. Мета даного дослідження – дослідження методів захисту інформації з обмеженим доступом.

Побудова ефективної системи управління і захисту інтелектуальної власності починається з аудиту, тобто виявлення цих об'єктів, і перевірки їх охороноздатності. Адже економічна політика українських компаній довгий час не помічала нематеріальних активів. Об'єктам інтелектуальної власності – винаходам, корисним моделям, промисловим зразкам – не приділялося належної уваги [2].

Обсяги інформації, які щодня, щогодини, щохвилини проходять через руки пересічного співробітника великої компанії, вражають. Засоби технічної передачі даних спростили зберігання, передачу, копіювання і поширення інформації. З їхньою допомогою інформація захищається і з їхньою допомогою відбувається порушення режиму доступу до інформації. Безумовно, вдосконалення технологій захисту інформації здатне на якомусь етапі і на якийсь час забезпечити інформаційну безпеку підприємства.

Від високотехнічних засобів, як і від елементарних сейфів і тих шухляд, що замикаються на ключик, відмовлятися не варто. Як, втім, не варто покладатися на них беззастережно і сприймати як панацею від промислового шпигунства, несанкціонованого доступу і розповсюдження. Тому, крім технічного захисту, важливо також використовувати юридичні механізми. При цьому важливо знати, як працює на практиці та чи інша норма і чи здатна вона в конфліктній ситуації повною мірою виконати свою функцію.

Інформація з обмеженим доступом повинна бути фактично і юридично відокремленою від решти інформації, яка обертається вільно. Зокрема, документи з певним грифом не можуть зберігатися разом із звичайними документами. Крім того, такий гриф (позначка) на будь-якому документі не відносить його автоматично до носіїв інформації з обмеженим доступом, якщо у ньому інформація не відповідає ознакам, визначеним або в законі, або у внутрішньому документі підприємства.

Варто підкреслити, що на підприємстві, де обертається інформація з обмеженим доступом, має бути прийняте внутрішнє положення, яке встановлює:

- 1) коло осіб, допущених до тієї чи іншої категорії інформації;
- 2) критерії, умови, порядок присвоєння інформації статусу, наприклад, комерційної таємниці або конфіденційної інформації;
- 3) режим зберігання, передачі, доступу та знищення такої інформації.

За відсутності такого документа буде неможливо довести, що та чи інша інформація являє собою закриту інформацію. Зокрема, це може стати актуальним, якщо колишній співробітник прихопив із собою, наприклад, клієнтську базу і перейшов працювати до конкурента. Якщо дана інформація мала статус комерційної таємниці, то ображений роботодавець може вдатися до механізму захисту від недобросовісної конкуренції, а саме: статтями 17 («Розголошення комерційної таємниці») і 19 («Неправомірне використання комерційної таємниці») Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [3].

Але чинний Кодекс законів про працю не підтримує стандарти захисту інформації, що належить роботодавцю. Зокрема, неможливо в рамках чинного правового поля заборонити співробітнику перейти до конкурента відразу ж після звільнення. Це буде вважатися порушенням його права на працю. Саме тому й існує світова практика, що дозволяє обмежити співробітника на деякий час у вільному виборі роботи з метою захисту інтересів попереднього роботодавця. Природно, останній зазвичай є обтяженим виплатою суттєвої компенсації на користь колишнього співробітника [4].

В даний час деякі підприємства (особливо з іноземним капіталом) з метою запобігання витоку інформації і захисту від незаконного використання інтелектуальної власності роблять спроби включення в трудові договори з керівниками (іншими працівниками) так званих застережень про уникнення конкуренції. У застереженнях передбачається, що працівнику протягом певного терміну забороняється працювати на підприємствах з аналогічним профілем діяльності, надавати аналогічні послуги в якості приватного підприємця, мати ділові відносини з клієнтами підприємства.

Іноді угоди, які містять подібні застереження, укладають при звільненні працівника. Вони, зокрема:

- 1) забороняють колишньому працівнику залучати до співпраці клієнтів та інших працівників свого колишнього роботодавця;

2) установлюють заборону колишньому працівнику взаємодіяти з клієнтами, контрагентами компанії попереднього роботодавця з питань, пов'язаних з попередньою роботою;

3) забороняють колишньому працівнику яким будь-яким чином займатися конкуруючої діяльністю, в тому числі створювати компанію – прямого конкурента колишнього роботодавця;

4) містять правило, згідно з яким період часу після направлення повідомлення про звільнення до моменту фактичного звільнення працівник повинен на вимогу роботодавця провести в оплачуваній відпустці замість здійснення його звичайної діяльності, але і не працювати в цей період на конкурента. Мета такого відсторонення від роботи перед звільненням – видалити працівника з даного сегмента ринку на період часу, що є достатнім для того, щоб інформація, якою володіє працівник, застаріла, або дати можливість наступнику працівника адаптуватися, зокрема вибудувати відносини з клієнтами, а також захистити ділову репутацію.

Зазначені застереження можуть включатися як у трудовий, так і в цивільно-правовий договір. Застосування застережень закріплене в англійській судовій практиці, їх порушення є підставою для притягнення працівника до відповідальності у вигляді відшкодування шкоди.

У деяких країнах норми про уникнення конкуренції працівників закріплені в законодавстві.

У законодавстві України подібні норми відсутні. Більше того, навіть у разі включення подібних застережень до трудового договору, вони будуть мати скоріше психологічний ефект, оскільки вступають у протиріччя з гарантованим українським законодавством правом на працю і свободу підприємницької діяльності та відповідно у разі виникнення спору найімовірніше будуть визнані недійсними. За певних обставин також існує ризик визнання деяких застережень такими, що суперечать законодавству про захист економічної конкуренції [5].

Ключове значення інформація набуває в економічній сфері, зокрема в підприємницькій діяльності, виступаючи як самостійним об'єктом економічного обороту, так і важливою передумовою успішного ведення справ. У цьому зв'язку особлива роль відводиться законодавчому визнанню та забезпеченню захисту прав володарів так званих «інформаційних об'єктів», до числа яких належить і інформація з обмеженим доступом, що становить комерційну таємницю. Для запобігання проникнення зловмисника до інформації застосовують різні методи захисту, зокрема регулювання використання всіх інформаційних ресурсів, проведення заходів з виявлення каналів витоку, фізичний пошук, візуальний огляд та інше. Крім того, технології застосування кодів і розмежування доступу до ресурсів в сучасних умовах переслідують мету захисту інформації, скорочення трудовитрат і забезпечення швидкості її обробки, економії комп'ютерної пам'яті, формалізованого опису даних на основі їх систематизації та класифікації.

Отже, підводячи підсумок, слід підкреслити важливість юридично грамотного оформлення інформації з обмеженим доступом на підприємстві. Зокрема, сутність даного нематеріального активу полягає в тому, що він виникає і існує виключно завдяки юридичним процедурам, спрямованим на його захист.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, старший викладач Пешкова А. С.

Література: 1. Как защитить интеллектуальную собственность компании и физического лица [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.ligazakon.ua/conference/intellekt.htm>. 2. Аудит и защита интеллектуальной собственности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.superlex.ru/node/317>. 3. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236/964>. 4. Иваницкая Н. Как защитить информацию с ограниченным доступом на предприятии / Н. Иваницкая. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostopravo.com.ua/prava_biznesa/intellektualnaya_sobstvennost/stati/kak_zaschitit_informatsiyu_s_ogranichennym_dostupom_na_predpriyatii. 5. Невмержицкая О. Право сегодня / О. Невмержицкая. – Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2011. – С. 30.

БЛАГОДІЙНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

УДК 330.52,6.39 : 005.35

Воргуль Т. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність поняття «благодійність» у межах корпоративної соціальної відповідальності. Виявлено сучасні тенденції у сфері реалізації благодійних проєктів, основні мотиви підприємців і запропоновано заходи для стимулювання бізнесу для їх здійснення.

Ключові слова: благодійність, бізнес, соціальна відповідальність.

Аннотация. Исследована сущность понятия «благотворительность» в рамках корпоративной социальной ответственности. Выявлены современные тенденции в сфере реализации благотворительных проектов, основные мотивы предпринимателей и предложены меры по стимулированию бизнеса для их осуществления.

Ключевые слова: благотворительность, бизнес, социальная ответственность.

Annotation. Essence of the concept «charity» as component of corporate social responsibility. Modern tendencies in branch of charitable projects implementation and the main motivations of entrepreneurs are explored, actions to stimulate their implementation by business are suggested.

Keywords: charity, business, social responsibility.

Актуальність статті зумовлена тим, що в останні роки відбуваються різноманітні зміни у бізнес-процесах. Зокрема, набирає обертів така позитивна тенденція як соціальна відповідальність бізнесу, зокрема благодійність з боку соціально відповідальних компаній.

Проблему сутності благодійництва у сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), а також основні аспекти її реалізації досліджували: А. Г. Зінченко, І. П. Булеєв, Н. Є. Брюховецька, Е. В. Черних, І. Журавська та інші, проте благодійність і меценатство як компоненти соціальної відповідальності досліджені недостатньо.

Метою даної роботи є аналіз сучасних тенденцій в Україні у сфері благодійності в межах КСВ, дослідження основних рушійних сил, мотивації підприємств щодо створення благодійних проєктів, а також розробка рекомендацій, стимулюючих благодійну діяльність в Україні.

Об'єктом дослідження є компанії, що працюють у сфері благодійності в Україні.

Предметом дослідження є мотивація цих компаній до здійснення благодійної діяльності.

Загального підходу до трактування поняття соціальної відповідальності бізнесу немає, однак можна стверджувати, що це насамперед відповідальність за вплив прийнятих компанією рішень та її діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується на основі «прозорості» та етичної поведінки [1].

Відповідно до закону України «Про благодійність та благодійні організації», благодійництво – це добровільна безкорислива пожертва фізичних та юридичних осіб у формі подання набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги [2].

Фундаментом у цій сфері є поняття благодійної програми – комплексу благодійних заходів, спрямованих на вирішення завдань, що відповідають статутним цілям благодійних організацій [2].

Благодійний менеджмент на підприємстві має системний характер, схожий з формуванням бізнес-ідеї. Розробка благодійного проєкту здійснюється на основі потреб і очікувань суспільства. Етапи формування та здійснення проєкту представлено на рис. 1, розробленому на підставі даних [1].

Компанії України тільки починають здійснювати свою діяльність за основними напрямками КСВ. П'ятнадцять найбільш соціально-відповідальних компаній за підсумками «GVардія» в 2013 р. [3] представлено в табл. 1.

Незважаючи на те, що у цілому спостерігається позитивна динаміка і компанії все частіше спрямовують свої зусилля на благодійність, проблема благодійності та меценатства як елемента корпоративної соціальної відповідальності все ще досить гостро постає в Україні. Погіршує ситуацію той факт, що у зв'язку з політичною нестабільністю в Україні все більше людей потребують допомоги і все менше компаній, здатних її надати.

Фактори, що впливають на кількість і масштаб реалізації благодійних проєктів в Україні [1], представлено на рис. 2.

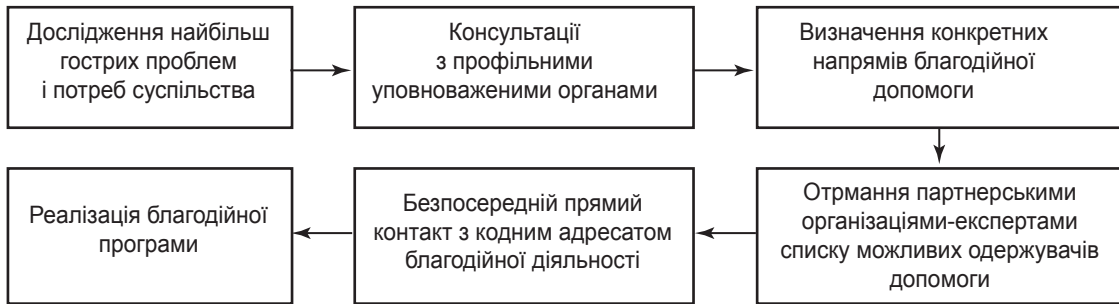


Рис. 1. Етапи формування та здійснення благодійного проекту

Таблиця 1

Рейтинг найбільш соціально-відповідальних компаній України за підсумками «GVarдія» в 2013 р. [3]

№	Компанія	Вид діяльності	Підсумковий бал
1	ДТЕК	енергетика	89,25
2	Арселорміттал Кривий Ріг, ПАТ	металургія	87,56
3	Платинум Банк, ПАТ	банки	86,92
4	Систем Кепітал Менеджмент, ПрАТ	керуюча компанія	85,39
5	Оболонь, ПАТ	виробництво пива, мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв	75,50
6	СП «Нібулон», ТОВ	АПК	73,98
7	Ернст Енд Янг в Україні	аудит і консалтинг	73,50
8	Метінвест Холдинг, ТОВ	ГМК	69,81
9	Київстар, ПрАТ	телекомунікації	69,00
10	Самсунг Електронікс Україна Компані, ТОВ	комп'ютери, електронна та оптична продукція, електричне обладнання	68,64
11	Корпорація «Артеріум»	фармацевтичне виробництво	68,10
12	«Прикарпаттяобленерго», ПАТ	енергетика	67,85
13	САН ІнБев Україна, ПАТ	виробництво пива	65,57
14	Карлсберг Україна, ПАТ	виробництво пива, алкогольних і безалкогольних напоїв	63,86
15	Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед, ІП	виробництво безалкогольних напоїв	62,19



Рис. 2. Залежність факторів, що впливають на здійснення благодійних проектів в Україні

Для аналізу впровадження благодійних заходів в Україні проводяться різні заходи, наприклад, Український форум благодійників провів у червні–серпні 2009 р. дослідження «Практика благодійної діяльності бізнес-компаній»

в Україні: сучасний досвід». У дослідженні взяли участь 25 компаній. Більшість із них – великі комерційні організації, географія та сфери діяльності яких охоплюють усю Україну та різноманітні галузі економіки [4].

Серед основних результатів дослідження можна виокремити такі:

Середня тривалість роботи сучасних українських компаній у сфері благодійництва не перевищує 7 років.

Благодійна діяльність більшості компаній, які взяли участь в опитуванні, спрямована на своїх працівників та їхні сім'ї (90 %), а також на дітей (86 %). Допомогу сиротам і студентам надають відповідно 70 % та 68 % компаній-респондентів. Майже половина учасників дослідження підтримує людей з особливими потребами (56 %) та молодь (54 %).

Компанії охочіше взаємодіють безпосередньо з представниками цільової аудиторії своїх благодійних програм: надають благодійну допомогу адресатам (68 %) або самостійно виконують благодійні програми (68 %); не дуже широким є використання волонтерської діяльності співробітників (28 %).

Більшість компаній-учасників опитування фінансують благодійну діяльність із двох основних джерел: окремого бюджету на благодійну діяльність компанії (61 %) та бюджету PR-департаменту (52 %).

96 % компаній, що взяли участь у дослідженні, намагаються відстежувати ефективність своїх благодійних програм. Звітування про результати своєї благодійної діяльності тією чи іншою мірою практикують 96 % компаній, що взяли участь у дослідженні.

Найбільшими ризиками для розвитку благодійності в Україні, на думку компаній-учасників дослідження, є недосконале законодавство (63 %) та ставлення держави до філантропії (55 %); третина компаній (32 %) зіштовхується з недовірою суспільства до благодійних програм.

Вирішальними факторами, які впливають на благодійну діяльність компанії, є мета такої діяльності (про це заявили 84 % опитаних), форма благодійності (63 %) та розмір пожертв (58 %).

Результатом дослідження «Практика благодійної діяльності бізнес-компаній в Україні: сучасний досвід», що було проведене Українським форумом благодійників, є також опитування [4] (респонденти могли обрати декілька варіантів відповідей), яке допомагає зрозуміти мотивацію компаній, що займаються благодійністю (рис. 3).

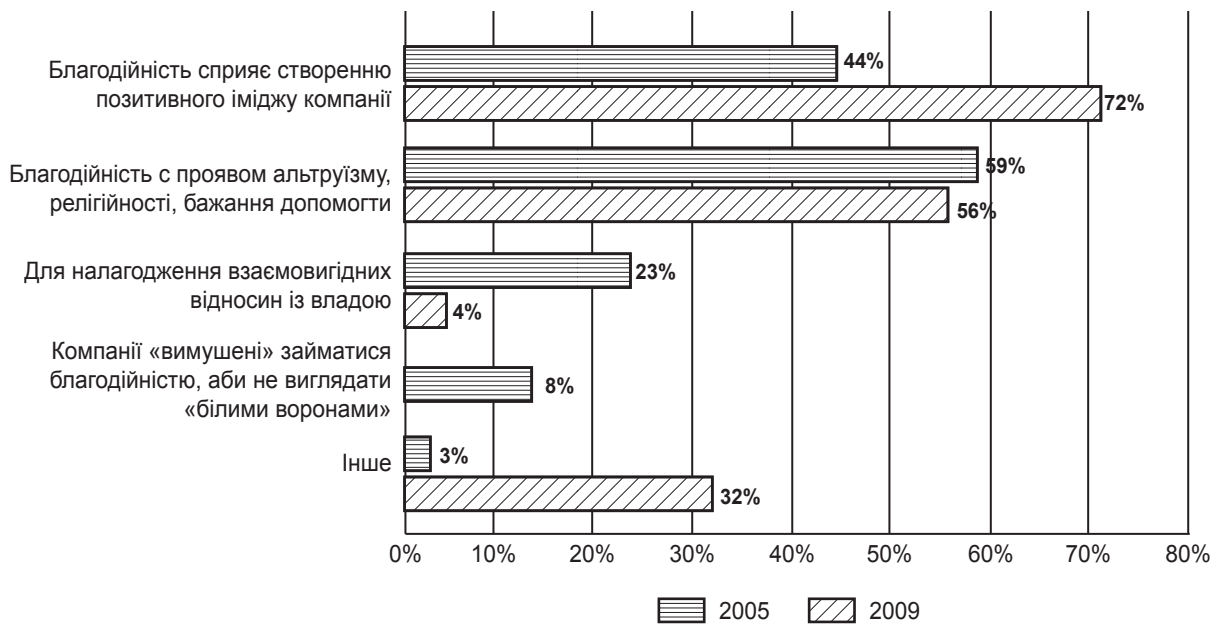


Рис. 3. Розподіл відповідей на запитання: «Якими мотивами керувалася Ваша компанія, починаючи займатися благодійною діяльністю?»

У рамках проекту «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності в Україні» за підтримки Фонду ім. Ч. С. Мотта також було проведено опитування представників українського бізнесу [5]. Зокрема було розглянуто мотиви корпоративної благодійної діяльності (табл. 2).

У більшості респондентів мотивами благодійності є бажання допомогти тим, хто потребує допомоги (50 %), тобто адресна допомога. 17 % вказали, що керуються бажанням вирішити суспільну проблему та 12 % респондентів готові підтримати ідею [5].

Таблиця 2

Вплив на рішення про надання допомоги

Бажання допомогти тим, хто цього потребує	50 %
Бажання вирішити суспільну проблему	17 %
Ніколи не жертвую	16 %
Бажання підтримати ідею	12 %
Бажання отримати додаткові дивіденди (прибуток, рекламу тощо)	3 %
Бажання отримати задоволення від надання допомоги	1 %

Крім цього, у цьому ж опитуванні було розглянуто причини відмов у пожертвах (табл. 3) [5].

Таблиця 3

Причини відмов у пожертвах

Причина	З тих, хто займається благодійністю	З тих, хто не займається благодійністю
Не маю вільних грошей	46 %	25 %
Нічого не знаю про діяльність організації	19 %	19 %
Не довіряю організації, яка збирає гроші	30 %	25 %
Не бачу сенсу робити пожертви	4 %	19 %
Інше	1 %	13 %

Опитування показало внутрішні протиріччя бізнесменів у ставленні до організації благодійності: 25 % респондентів не довіряють громадським організаціям, стільки ж респондентів не мають вільних грошей для надання допомоги. 19 % взагалі не бачать сенсу робити пожертви.

З наведеної інформації можна дійти висновку, що все ж таки провідним є бажання допомогти тим, кому це необхідно.

Отже, благодійність як компонент корпоративної соціальної відповідальності бізнесу перебуває тільки на стадії зародження і не має систематичного характеру. Відбувається це внаслідок непродуманої політики держави в даній сфері, відсутність у підприємства розуміння сутності поняття «благодійність», а також звичайне небажання витратити частину прибутку на благо інших. Тому на сучасному етапі необхідна реалізація наступних заходів зі стимулювання бізнесу до здійснення благодійних проектів і програм: уведення податкових пільг для підприємств, що здійснюють систематичну благодійну діяльність; створення спеціалізованих координаційних центрів, які допомагають компаніям у формуванні благодійного проекту; систематичні перевірки благодійних громадських організацій, більш відкрите висвітлення їхньої діяльності для збільшення ступеню довіри до них з боку підприємців; створення бази даних із переліком найбільш гострих проблем, що вимагають негайного вирішення; проведення семінарів для керівників підприємств з метою обґрунтування необхідності здійснення благодійної діяльності; ширше висвітлення соціальних проблем в ЗМІ; створення на місцевому рівні спілок компаній, що будуть вирішувати гострі соціальні проблеми регіонального характеру.

Однак основна проблема полягає в тому, що державна влада не здатна ні створити умов для успішного розвитку бізнесу, ні стимулювати благодійну діяльність. Саме через це соціально відповідальні підприємства та громадські утворювання, що реалізують благодійні проекти в настільки важкі для України часи, дають людям надію на світле майбутнє.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні. Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с. 2. Про благодійництво та благодійні організації : Закон України від 05.07.2012 р. № 5073-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970531.html. 3. Гвардія соціально відповідальних компаній 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kontrakty.ua/doc/rating_CSR_2013.pdf. 4. Практика благодійної діяльності бізнес-компаній в Україні: сучасний досвід : звіт за результатами дослідження / А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський ; [за заг. ред. А. Гулевської-Черниш]. – К. : Салютіс, 2010. – 60 с. 5. «Розвиток соціальної корпоративної відповідальності в Україні» за підтримки Фонду ім. Ч. С. Мотта : звіт за результатами опитування / Херсонський обласний благодійний фонд «Захист». – Херсон, 2009. – 8 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ГОТОВЫХ ЗАВТРАКОВ КОМПАНИИ «NESTLE» В УКРАИНЕ

УДК 664.7

Вощенко К. Ю.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье была решена оптимизационная задача плана производства готовых завтраков компании «Nestle» в Украине с помощью надстройки «Поиск решений» в MS Excel 2010. Был определен оптимальный объем производства с целью получения максимальной прибыли, а также вычислено количество затраченных ресурсов на производство продукции.

Ключевые слова: готовые завтраки, оптимизация, производство, максимизация прибыли.

Анотація. У даній статті було вирішено оптимізаційну задачу плану виробництва готових сніданків компанії «Nestle» в Україні за допомогою надбудови «Пошук рішень» в MS Excel 2010. Було визначено оптимальний обсяг виробництва з метою отримання максимального прибутку, а також обчислено кількість витрачених ресурсів на виробництво продукції.

Ключові слова: готові сніданки, оптимізація, виробництво, максимізація прибутку.

Annotation. This article has been solved optimization problem of the production plan of breakfast cereal «Nestle» in Ukraine with the help of add-ons “search for solutions” in MS Excel 2010. It was determined the optimal output in order to maximize profits, and to calculate the amount of resources expended on production.

Keywords: breakfast cereals, optimization of production, profit maximization.

«Nestle» является крупнейшим производителем продуктов питания в мире. Сегодня «Nestle» принадлежит 481 фабрика в 87 странах мира. «Nestle Украина» – одна из крупнейших украинских компаний-производителей продуктов питания, которая также является подразделением компании «Nestle». Основная деятельность нового предприятия заключалась в продвижении на украинский рынок брендов «Nestle»– Nescafe, Nesquik, Maggi, Nuts и Friskies. В 2010 г. общий объем продаж «Нестле Украина» составил 4,016 млрд грн. В компании работают около 4500 человек. В 2011 г. украинское подразделение «Nestle» стало самым быстрорастущим в Европе, его выручка увеличилась на 23 % [1]. Следовательно, поиск новых решений по увеличению эффективности деятельности предприятий «Nestle» в Украине и достижение максимальной прибыли от производства являются актуальными.

На основании данных, представленных производителем продуктов питания «Nestle», и дополнительной информации определим числовые выражения запасов используемого сырья на предприятии, цены на данные виды продукции, а также нормы расхода сырья на производство 500г изделия каждого вида. Цена 500 г (упаковка) каждого из изделий, а также общее количество сырья каждого вида, которое может быть использовано, предоставлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для производства готовых завтраков Nestle

Виды сырья	Нормы расхода сырья на производство 500 г изделия, в кг				Запасы сырья, кг
	Nestle KOSMOSTARS	Завтрак Nestle Nesquik Duo	Хлопья Nestle Fitness	Gold Corn Fakes	
Зерновые продукты (пшеничная мука из цельного зерна, кукурузная крупа, рисовая крупа)	0,3	0,2	0,3	0,3	1071,78
Сахар	0,08	0,06	0,04	0,07	309,20
Глюкоза	0,01	0,01	0,01	0,01	70,40
Молоко сухое обезжиренное	0,03	0,01	0,02	0,02	1123,76
Соль поваренная пищевая	0,03	0,02	0,03	0,01	578,34
Какао-порошок	0	0,2	0	0	653,22
Мед натуральный	0,05	0	0,1	0,09	384,14
Цена за упаковку (500 г)	39	42	41,52	36,65	

Одним из направлений компании «Nestle» является производство готовых завтраков как для детей, так и для взрослых. Лидеры продаж – Nestle KOSMOSTARS, Завтрак Nestle Nesquik Duo, Хлопья Nestle Fitness, Gold Corn Fakes. Для производства данного вида продукции используются такие компоненты: 1) зерновые продукты (пшеничная мука из цельного зерна, кукурузная крупа, рисовая крупа); 2) сахар; 3) глюкоза; 4) молоко сухое обезжиренное; 5) соль поваренная пищевая; 6) какао-порошок; 7) мед натуральный [3].

Составим математическую модель задачи. «Nestle» изготавливает X_1 готовых завтраков Nestle KOSMOSTARS, X_2 – готовых завтраков Nestle Nesquik Duo, X_3 – готовых завтраков Nestle Fitness, X_4 – готовых завтраков Gold Corn Fakes.

По смыслу задачи, эти переменные неотрицательны. Главная цель оптимизации плана производства – получение максимальной прибыли, поэтому функция цели примет вид:

$$Z = 39x_1 + 42x_2 + 41,5x_3 + 36,65x_4 \rightarrow \max.$$

Теперь составим ограничения задачи:

$$\begin{cases} 0,3x_1 + 0,2x_2 + 0,3x_3 + 0,3x_4 \leq 1071,78; \\ 0,08x_1 + 0,06x_2 + 0,04x_3 + 0,07x_4 \leq 309,20; \\ 0,01x_1 + 0,01x_2 + 0,01x_3 + 0,01x_4 \leq 70,40; \\ 0,03x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 + 0,02x_4 \leq 1123,76; \\ 0,03x_1 + 0,02x_2 + 0,03x_3 + 0,01x_4 \leq 578,34; \\ 0,02x_2 \leq 653,22; \\ 0,05x_1 + 0,1x_2 + 0,09x_4 \leq 384,14. \end{cases}$$

Для нахождения решения данной задачи воспользуемся надстройкой «Поиск решений» в MS Excel 2010. Задачу решаем симплекс-методом. После внесения данных получаем оптимальный план производства (оптимальный объем производства и количество затраченных ресурсов на производство продукции) [2].

$$X_{(\text{опт})} = (x_1 = 0, x_2 = 3266,1, x_3 = 1395,2, x_4 = 142, x_5 = 0).$$

При таком оптимальном производстве функция цели будет иметь вид:

$$(X_{\text{опт}}) = 195104,90 \text{ грн.}$$

Таким образом, для получения максимальной прибыли в размере 195104,90 грн необходимо произвести 3266 упаковок (500 г) готового завтрака Nestle Nesquik Duo, 1395 упаковок (500 г) готового завтрака Nestle Fitness. При таком производстве зерновые продукты (пшеничная мука из цельного зерна, кукурузная крупа, рисовая крупа) и какао-порошок будут израсходованы полностью. А сахар, глюкоза, молоко сухое обезжиренное, соль поваренная пищевая, мед натуральный будут в избытке в количестве 57,43 кг, 23,79 кг, 1063,2 кг, 471,16 кг, 244,62 кг соответственно.

Следовательно, полученные данные рекомендуется использовать в отделе экономического анализа фирмы с целью получения максимальной прибыли. Но если компания «Nestle» в Украине будет придерживаться такого плана производства, компании удастся максимизировать собственную прибыль, но она не сможет удовлетворить требования потребителя, именно поэтому «Nestle» будет продолжать производить все те продукты, которые не вошли в оптимальный план производства, чтобы обеспечить разнообразие на внутреннем рынке и максимально удовлетворить требования потребителей.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bp.ubr.ua/profile/nestle-ukraina>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kharkov.prom.ua/Nestle.html?category=216>.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИПУСКУ ПЕЧИВА КОНДИТЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ «БІСКВІТ-ШОКОЛАД»

УДК 663.916

Гармаш Д. О.Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності підприємства кондитерської компанії «Бісквіт-Шоколад», яке спеціалізується на виробництві кондитерської продукції. Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізація, виробництво, кондитерські вироби.

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности предприятия кондитерской компании «Бисквит-Шоколад», которое специализируется на производстве кондитерской продукции. Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизация, производство, кондитерские изделия.

Annotation. An overall analysis of the company confectionery company "Biscuit-Chocolate", which specializes in the manufacture of confectionery products. Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization, manufacturing, confectionery.

Надзвичайно важливе значення для економіки України має харчова промисловість, зокрема кондитерська галузь. На даний момент ця галузь набула таких масштабів, коли ми можемо не лише забезпечувати власні потреби, але й експортувати наші кондитерські вироби за кордон. Відтак, за січень – вересень 2014 року обсяг реалізації кондитерських виробів склав 10 208 млн грн або 1,2% від загального обсягу реалізованої продукції в Україні. З них експортний обсяг складає 2487,3 млн грн. У структурі експорту за січень – вересень 2014 року кондитерська галузь займає 24,4%[1].

Загалом українець в середньому споживає 15 кг кондитерських виробів на рік. За цим показником Україна посідає 8 місце у світі. Ринок кондитерських виробів майже повністю контролюють вітчизняні виробники, і лише 5% ринку належить закордонним виробникам.

Кондитерська корпорація «Бісквіт-Шоколад» посідає четверте місце в Україні за обсягами виробництва та реалізації кондитерської продукції. Компанія експортує продукцію більше ніж у 30 країн світу, питома вага експорту – близько 30 %. На підприємствах зайнято понад 3000 осіб.

Для того, щоб підприємство нормально функціонувало і приносило максимально можливий прибуток, необхідно розрахувати оптимальний об'єм випуску продукції. Зазвичай таких випадках розглядають максимізацію прибутку на основі виробничих функцій. У них визначається залежність між реальними обсягами ресурсів, що використовуються у виробництві, та максимально можливим випуском продукції.

Розглянемо виробництво печива «Бісквіт-Шоколад». Візьмемо п'ять видів продукції, що виробляється на підприємстві: «Шкодник», «Шантьє», «Нарруfruit», «Союзне» та «Здобна сімейка». Відомі ресурси, необхідні для виготовлення 1 кг представленої продукції, запаси цих ресурсів і дохід від реалізації 1 кг цієї продукції [2]. Всі дані наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Норми затрат сировини на виробництво 1 кг продукції, кг

Ресурси	«Шкодник»	«Шантьє»	«Нарруfruit»	«Союзне»	«Здобна сімейка»	Запаси
1	2	3	4	5	6	7
Борошно	0,3	0,3	0,28	0,25	0,29	82,3
Цукор	0,2	0,15	0,18	0,2	0,19	43,9
Маргарин	0,2	0	0	0,15	0,1	52,8
Жир кулінарний	0,03	0,04	0,05	0	0	20
Яйце куряче	0,1	0,15	0,1	0	0,05	8,5
Молоко сухе знежирене	0,05	0	0	0	0	6,8

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Сіль	0,02	0,03	0,02	0	0,03	3
Розпушувач	0,02	0,02	0,02	0	0,02	1,2
Ароматизатор	0,02	0,015	0,02	0,04	0,03	1,9
Какао	0	0,05	0	0	0,06	5
Фруктовий наповнювач	0	0	0,1	0,1	0,1	2,3
Крохмал ькукурудзяний	0	0	0,02	0	0	3
Вафлі листові	0	0	0	0,08	0	2

Цільова функція, що відображає дохід від представленої продукції, має вигляд:

$$F_{\max} = 18,79x_1 + 21,68x_2 + 24,28x_3 + 29,37x_4 + 21,6x_5.$$

де x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 – кількість печива «Шкодник», «Шантьє», «Happyfruit», «Союзне» та «Здобна сімейка» відповідно.

Спираючись на наявні обмеження у ресурсах, можемо скласти систему обмежень для даної задачі:

$$\begin{cases} 0,3x_1 + 0,3x_2 + 0,28x_3 + 0,25x_4 + 0,29x_5 \leq 40; \\ 0,2x_1 + 0,15x_4 + 0,1x_5 \leq 15; \\ 0,03x_1 + 0,04x_2 + 0,05x_3 \leq 10; \\ 0,1x_1 + 0,15x_2 + 0,1x_3 + 0,05x_5 \leq 8,5; \\ 0,05x_1 \leq 6,8; \\ 0,02x_1 + 0,03x_2 + 0,02x_3 + 0,05x_5 \leq 3; \\ 0,02x_1 + 0,02x_2 + 0,02x_3 + 0,04x_4 + 0,03x_5 \leq 40; \\ 0,05x_2 + 0,006\delta_5 \leq 5; \\ 0,1x_3 + 0,1x_4 \leq 2,3; \\ 0,02x_3 \leq 3; \\ 0,08x_5 \leq 2. \end{cases}$$

Найкраще для розв'язання даної задачі використати симплекс-метод. Для цього скористаємося MSExcel. Спершу опорні дані заносимо до таблиці, а потім за допомогою надбудови «Пошук рішення» знаходимо оптимальний план виробництва.

Отже, можна визначити, що максимальний прибуток від продажу печива у компанії «Бісквіт-Шоколад» буде у тому випадку, якщо дане підприємство за день буде виробляти 55 кг печива «Шантьє», 23 кг печива «Союзне» та 5 кг печива «Здобна сімейка». При цьому борошна буде використано 23,7 кг, цукру – 13,8 кг, маргарину – 9,75 кг, жиру кулінарного – 3,5 кг, яєць курячих – 8,5 кг, молока сухого знежиреного – 6,8 кг, солі – 1,8 кг, розпушувача – 1,2 кг, ароматизаторів – 1,9 кг, какао – 3,05 кг, фруктового наповнювача – 2,3 кг. З цього можна зробити висновок, що яйця курячі, розпушувач, ароматизатор та фруктовий наповнювач є цінними ресурсами, адже вони використовуються повністю, тому їх збільшення в майбутньому є доцільним. При такому обсязі продукції прибуток компанії від продажу печива сягне 1975,91 грн на день.

Відтак, використання економіко-математичних моделей може виявитись дуже корисним у формуванні оптимальних планів виробництва продукції для різних компаній. Адже вони допомагають досягти максимального прибутку і задовольнити потреби суспільства повною мірою.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт кондитерської компанії «Бісквіт-Шоколад» України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biscuit.com.ua/>. 2. База даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

ПРАВОВІ ОСНОВИ СТРАХОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

УДК 368.023

Гайворонська Д. Ю.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто законодавчі основи регулювання страхових відносин в Україні, зазначено сторони укладення договору страхування, підстави, на основі яких укладається договір, висвітлено основні обов'язки страховика та страхувальника.

Ключові слова: страхові послуги, страхові правовідносини, страхування, страхові агенти.

Аннотация. В статье рассмотрены законодательные основы регулирования страховых отношений в Украине, отмечены стороны заключения договора страхования, основания, на основе которых заключается договор, освещены основные обязанности страховщика и страхователя.

Ключевые слова: страховые услуги, страховые правоотношения, страхование, страховые агенты.

Annotation. The article considers the legal bases of regulation of insurance relations in Ukraine it marks the parties of the insurance contract conclusion, the grounds on which the contract consists, it covers the main obligations of the insurer and the policyholder.

Keywords: insurance, legal insurance, insurance, insurance agents.

В умовах функціонування ринкової економіки, основу якої складає господарська (підприємницька) діяльність з використанням різних форм власності та механізму державного регулювання відносин у сфері економіки, потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових прав та інтересів, які охороняються законом, від різноманітних ризиків зростає.

Інтерес у створенні ринку страхових послуг, адекватного розвиненим економічним відносинам, виявляють не тільки суб'єкти господарювання, але і держава, яка зацікавлена у страховому захисті державного майна. Ці питання вирішуються шляхом упровадження різних форм і видів страхування.

У кожній країні права і обов'язки сторін, що беруть участь у страхуванні, регулюються відповідними законодавчими нормами. В Україні юридичну основу регулювання страхових відносин було покладено Декретом Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. «Про страхування». Цей Декрет визначав базові терміни й поняття, пов'язані зі страховою діяльністю (ринком страхових послуг), тим самим заклав основу чинного законодавства в сфері страхування. Систему спеціального законодавства про страхову діяльність очолює Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 р., який прийшов на зміну Декрету, регулює відносини у сфері страхування та спрямований на утворення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій і громадян.

Даним законом визначаються сторони договорів, що укладаються в сфері страхування. Так, відповідно до ст. 2 Закону України «Про страхування», до кола учасників договору страхування належать: страховик, страхувальник, застрахована особа, вигодонабувач та страхові посередники (страхові агенти та страхові брокери). Страховиками визнаються юридичні особи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств або товариств з додатковою відповідальністю, згідно з Законом України «Про господарські товариства», з урахуванням особливостей для здійснення страхової діяльності в Україні. Займатися страховою діяльністю можуть юридичні особи, які в установленому порядку отримали ліцензію [1]. Тобто законодавством встановлено спеціальні критерії до осіб, що виступають страховиками.

Страховик посідає особливе місце у страховому правовідношенні, оскільки саме з його діями пов'язане досягнення основної мети, заради якої виникає страхове правовідношення, – виплата страхової суми у розмірі та випадках, передбачених договором.

З метою розвитку та захисту національного страхового ринку чинне законодавство визначає, що страховою діяльністю в Україні можуть займатися виключно страховики-резиденти. У зв'язку з цим загальна частка іноземних юридичних осіб та іноземних громадян у статутному фонді страховика не повинна перевищувати 49 відсотків.

Для більш повної реалізації своїх можливостей страховики за договором між собою можуть створювати об'єднання у формі спілок, асоціацій, метою створення яких є координація діяльності, представництво та захист спільних майнових інтересів, здійснення спільних програм. Однак займатися страховою діяльністю об'єднанням

заборонено. Асоціації і спілки діють на підставі установчого договору та статуту і набувають прав юридичної особи після їх державної реєстрації. При цьому члени асоціацій (спілок) зберігають свою самостійність і права юридичних осіб. До числа таких об'єднань належать Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ), Авіаційне страхове бюро (Повітряний кодекс України, ч. 2, 3 ст. 103) та Морське страхове бюро (Кодекс торговельного мореплавства України, ч. 3, 4 ст. 242).

Відповідно до чинного законодавства страховики можуть реалізовувати свої послуги через посередників: страхових агентів і брокерів. Діяльність страхових посередників на страховому ринку України регламентується Законом України «Про страхування» (ст. 15) та Положенням про порядок провадження діяльності страховими посередниками, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 18 грудня 1996 р.

Згідно з цим Законом, страховими агентами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, які діють на ринку страхових послуг від імені та за дорученням страховика. Через них страховик може укласти договори страхування, отримувати страхові платежі. На агентів покладаються функції рекламування страхових послуг і консультування страхувальників з різних питань. За свою діяльність вони отримують комісійну винагороду у розмірах, передбачених умовами агентської угоди (договору доручення) зі страховиком.

Страховий брокер – це фізична чи юридична особа, що зареєстрована в установленому порядку як суб'єкт підприємницької діяльності та здійснює посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі брокерської угоди (договору комісії) з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник.

Страхувальниками можуть бути фізичні та юридичні особи, що уклали договір страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України і вносять страхові платежі [2, с. 132].

Результатом укладення між страхувальником та страховиком договору страхування є виникнення правовідношення, зміст якого об'єднує в собі права та обов'язки обох сторін. Конкретний перелік прав та обов'язків визначається договором страхування та Законом України «Про страхування».

Згідно зі ст. 21 вказаного Закону, на страхувальника покладаються такі обов'язки: 1) своєчасно вносити страхові платежі; 2) при укладенні договору надавати інформацію страховикові про всі відомі йому обставини, що мають істотне значення для оцінки страхового ризику, і надалі інформувати його про будь-які зміни страхового ризику; 3) вживати заходів щодо запобігання та зменшення збитків, завданих унаслідок настання страхового випадку; 4) повідомити страховика про настання страхового випадку в термін, передбачений умовами страхування; 5) повідомити страховика про інші діючі договори страхування щодо об'єкта, який страхується. Якщо страхувальник не повідомив страховика про те, що об'єкт уже застрахований, новий договір страхування є нікчемним (ст. 989 ЦК України). Наведений перелік не є вичерпним, тому в договорі страхування можуть передбачатися й інші обов'язки страхувальника [3].

Права страхувальника поєднуються з відповідними обов'язками страховика, основними серед яких є: 1) ознайомити страхувальника з умовами та правилами страхування; 2) протягом двох робочих днів з дати настання страхового випадку вжити заходів щодо оформлення всіх необхідних документів для своєчасної виплати страхового відшкодування; 3) виплатити страхове відшкодування у передбачений договором термін. За несвоєчасну виплату страхової суми страховик несе майнову відповідальність шляхом сплати страхувальникові неустойки (штрафу, пені), розмір якої визначається угодою сторін; 4) за заявою страхувальника у разі здійснення страховиком заходів, що зменшили страховий ризик, переукласти з ним договір страхування; 5) тримати в таємниці відомості про страхувальника та його майнове становище, крім випадків, передбачених законодавством України (ст. 988 ЦК України, ст. 20 Закону України «Про страхування») [1].

Крім сторін, до кола учасників договору страхування належать застраховані особи та вигодонабувачі. Застрахована особа – це фізична особа, про страхування якої страхувальник укладає із страховиком договір особистого страхування, тобто особа, в житті якої може відбутися страховий випадок, безпосередньо пов'язаний з особистістю чи обставинами її життя. Це може бути неповнолітня особа – дитина (при страхуванні її батьками), недієздатний інвалід (при страхуванні його опікуном) чи працівник (при страхуванні працівника фірмою) і т. д.

Страхувальники мають право укласти договори страхування на користь третіх осіб – вигодонабувачів (ст. 3 Закону України «Про страхування»). Статусу вигодонабувача набувають ті особи, яким страхувальник завдасть майнової шкоди. Як самі потерпілі особи, так і розмір завданої їм шкоди визначаються лише після настання страхового випадку [1].

Вимоги сучасних ринкових змін в Україні потребують появи нових форм страхування. Так, останнім часом в Україні почали створюватися кептивні страхові компанії. Кептив – це акціонерна страхова компанія, яка обслуговує корпоративні страхові інтереси засновників, а також самостійно господарюючих суб'єктів, що належать до структури багатопрофільних концернів або великих фінансово-промислових груп. Діяльність кептиву безпосередньо пов'язана з комерційними банками, пенсійними та інвестиційними фондами, іншими фінансово-кредитними інститутами. Саме ці фінансові та банківські структури зазвичай виступають засновниками кептивних страхових компаній [1].

Отже, сьогодні з розвитком страхових відносин і створенням різних компаній, кептивів ринок страхових послуг потребує вдосконалення правових інструментів регулювання та законодавчої бази.

Науковий керівник – старший викладач Худавердієв І. Г.

Література: 1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – Ст. 78. 2. Цивільне право України : підручник. У 2-х кн. / Д. В. Боброва, О. В. Дзера, А. С. Довгерт та ін.; [за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової]. – К. : Юрінком Інтер, 1999. – 864 с. 3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 356.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАТРАТ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ «САНДОРА» ЗА ГРАНИЦУ

УДК 519.8:338.135:664.66:339.13

Глушенкова К. П.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Представлены результаты транспортной задачи компании «Сандора», которая специализируется на изготовлении сока. Произведен расчет оптимального плана продукции компании «Сандора» в другие страны с учетом минимизации общей суммы перевозок.

Ключевые слова: соковый рынок, компания «Сандора», экспорт.

Анотація. Представлено результати транспортної задачі компанії «Сандора», що спеціалізується на виготовленні соку. Здійснено розрахунок оптимального плану перевезення продукції компанії «Сандора», з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень.

Ключові слова: соковий ринок, компанія «Сандора», експорт.

Annotation. The results of the transport problem of "Sandora", which specializes in the manufacture of juice. The calculation of the optimal plan of production company "Sandora" in other countries with a view to minimizing the total transportation.

Keywords: juice market, the company "Sandora", export.

Развитие рыночных отношений в Украине ставит задачу изучения и оценки потребительских рынков в ряднаиболее актуальных. Особый интерес представляют рынки, объем которых превышает предреформенный уровень, то есть темп роста которых превышает темп роста совокупного потребления. К таким рынкам в Украине относится, в частности, рынок соков, где наблюдается высокая конкуренция: 98% всей продукции представлены четырьмя крупными компаниями: Sandora, Vitmark, Coca-Cola и Эрлан.

Компания «Сандора» на протяжении длительного времени является лидером на украинском рынке соков. Успех компании заключается в высоком качестве продукции, использовании новейшего оборудования на производстве и участии в различных социально-ответственных программах.

Портфель торговых марок компании состоит из девяти соковых брендов («Сандора Эксклюзив», «Сандора», «Сандора Мультиактив», «Сандора Микс», «Сандора Классика», «Сандорик», «Дар», «Садочок», «Николаевский соковый завод»), соковых напитков SANDAY (SandayIceWater, SandayIceFruit), холодных чаев LiptonIceTea и SandayIceTea, газированных напитков Pepsi, Pepsilight, 7 UP, «ФруТонус», двух брендов вина («Золота Ольвія»



и «СвятковаКолекція»), энергетического напитка AdrenalineRush и чипсов Lay's. Ассортимент продукции компании представлен более чем 200 позициями.

Производственные мощности компании «Сандора» включают завод по переработке фруктов и овощей и производству соков (в с. Николаевском Николаевской области), завод по производству соков (в с. Мешково-Погорелово Николаевской области), два завода по переработке фруктов и овощей (в с. Родниковом в АР Крым и в с. Казачьи Лагерь Херсонской области). Совокупная проектная мощность предприятий – около 1,5 млрд пакетов безалкогольных напитков в год. На сегодня с конвейеров компании сходит более 4 млн пакетов в сутки.

Пяту часть продукции «Сандора» поставляет на экспорт. Продукцию компании потребляют более чем в 20 странах мира, в том числе, в Беларуси, Молдове, Азербайджане, Армении и Кыргызстане.

Допустим, есть 4 страны, в которые требуется перевезти продукцию Сандора: Белоруссия (Минск), Азербайджан(Баку), Молдова (Сынжера) и Армения (Ереван). Требуется развезти продукцию компании с 3 заводов в данные города так, чтобы общая стоимость перевозки была минимальной. Таким образом, необходимо решить классическую транспортную задачу. Под названием «транспортная задача» объединяется широкий круг задач с единой математической моделью. Классическая транспортная задача – задача о наиболее экономном плане перевозок однородного продукта или взаимозаменяемых продуктов из пунктов производства в пункты потребления – встречается чаще всего в практических приложениях линейного программирования. Линейное программирование является одним из разделов математического программирования – области математики, разрабатывающей теорию и численные методы решения многомерных экстремальных задач сограничениями.

Итак, есть 3 фабрики, то есть 3 поставщика: Николаевская, Херсонская и АР Крым; 4 города, то есть 4 потребителя: Минск, Сынжера, Баку и Ереван. Известно расстояние в километрах от каждой фабрики до каждого из городов (рис. 1). Исходные данные взяты с официального сайта компании «Сандора».

Фабрика	Город			
	Минск	Сынжера	Баку	Ереван
Николаевская	840	978	1267	4100
Херсонская	534	675	1014	4376
АР КРЫМ	1200	856	2100	4578

Рис. 1. Расстояние в километрах от каждой фабрики до каждого из городов

Пусть транспортировка осуществляется с помощью грузовиков, причем расход топлива каждого грузовика составляют 10 л на 100 км, а средняя стоимость 1 л бензина – 10 грн, то есть для того, чтобы перевести километры в денежное выражение требуется сначала расстояние разделить на 100 км, затем умножить на 10 л, а затем – на 10 грн. Таким образом, получается, что наши значения расстояний будут соответствовать стоимостям перевозки с фабрики в город. Также известны значения потребностей по каждому городу, а именно: Минск – 340 грузовиков, Сынжера – 250 грузовиков, Баку – 470 грузовиков, Ереван – 270 грузовиков; количество продукции на фабриках: Николаевской – 400 грузовиков, Херсонской – 540 грузовиков, АР Крым – 660 грузовиков.

Для начала необходимо составить математическую модель данной задачи. Критерий эффективности (целевая функция) имеет вид:

$$Z(x)_{\min} = 840x_1 + 978x_2 + 1267x_3 + 4100x_4 + 534x_5 + 675x_6 + 1014x_7 + 4376x_8 + 1200x_9 + 856x_{10} + 2100x_{11} + 4578x_{12}.$$

- где x_1 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Николаевской фабрики в Минск;
 x_2 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Николаевской фабрики в Сынжеру;
 x_3 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Николаевской фабрики в Баку;
 x_4 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Николаевской фабрики в Ереван;
 x_5 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Херсонской фабрики в Минск;
 x_6 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Херсонской фабрики в Сынжеру;
 x_7 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Херсонской фабрики в Баку;
 x_8 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с Херсонской фабрики в Ереван;
 x_9 – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с фабрики АР Крым в Минск;
 x_{10} – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с фабрики АР Крым в Сынжеру;
 x_{11} – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с фабрики АР Крым в Баку;
 x_{12} – стоимость перевозки 1 грузовика продукции с фабрики АР Крым в Ереван;

Основная система ограничений предполагает, что потребности нужно удовлетворить в полном объеме и использовать весь объем предложения.

$$\sum_{j=1}^4 x_{1j} = 400;$$

$$\sum_{j=2}^4 x_{2j} = 540;$$

$$\sum_{j=3}^4 x_{3j} = 660;$$

$$\sum_{i=1}^3 x_{1i} = 340;$$

$$\sum_{i=2}^3 x_{2i} = 250;$$

$$\sum_{i=3}^3 x_{3i} = 470;$$

$$\sum_{i=4}^3 x_{4i} = 270.$$

Ограничения на знак: \geq

$$x_{ij} \geq 0; i = 1,5; j = 1,4.$$

Проверяем задачу на сбалансированность (закрытость). Просуммируем значения предложения и потребностей и получим:

$$\sum x_{1j} + x_{2j} + x_{3j} = 400 + 540 + 660 = 1600.$$

$$\sum x_{1i} + x_{2i} + x_{3i} + x_{4i} = 230 + 520 + 470 + 270 = 1600.$$

В данном случае задача сбалансированная (закрытая), так как суммы предложений и потребностей совпадают.

Решать данную задачу целесообразно в Microsoft Excel, используя надстройку «Поиск решений». Нужно внести все данные задачи в таблицу (рис. 2):

Фабрика	Город				Количество продукции на фабриках
	Минск	Сынжера	Баку	Ереван	
Николаевская	840	978	1267	4100	400
Херсонская	534	675	1014	4376	540
АР Крым	1200	856	2100	4578	660
Потребности в продукции	340	520	470	270	1600

Рис. 2. Данные задачи

В ходе решения получен оптимальный план перевозки продукции, а также значение целевой функции (рис. 4).

$$Z_{\min}(X) = 130 \times 840 + 70 \times 534 + 340 \times 1200 + 520 \times 856 + 470 \times 2100 + 270 \times 4100 = 2343280.$$

Таким образом, в ходе решения получены общие минимальные издержки на транспортировку продукции «Сандора», которые составят 2 343 280 тыс. грн, а именно: с Николаевской фабрики необходимо транспортировать 130 грузовиков в Мински 270 грузовиков в Ереван, с Херсонской фабрики в Минск нужно отправить 70 грузовиков и в Баку – 470 грузовиков, а из АР Крыма в Минск и Сынжеру следует отправить 140 и 520 грузовиков соответственно.

Решение задачи может быть полезным директору отдела продаж и логистики компании «Сандора». Проанализировав решение задачи, работники отдела продаж и логистики компании смогут реорганизовать перевозки продукции «Сандора» и тем самым сократить свои транспортные расходы.



Фабрика	Город				Количество продукции на фабриках
	Минск	Сынжера	Баку	Ереван	
Николаевская	840	978	1267	4100	400
Херсонская	534	675	1014	4376	540
АР Крым	1200	856	2100	4578	660
Потребности в продукции	340	520	470	270	1600

Фабрика	Город				Количество продукции на фабриках
	Минск	Сынжера	Баку	Ереван	
Николаевская	130	0	0	270	400
Херсонская	70	0	470	0	540
АР Крым	140	520	0	0	660
Потребности в продукции	340	520	470	270	
Минимальная стоимость	2343280				

Рис. 4. Оптимальный план перевозки, полученный встроенной функцией «Поиск решения»

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. О корпорации «Сандора» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sandora.ua/index.php?id=28>. 2. О пищевой промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/konditerskaya_promyishlennost/ryinok/shokoladnyie_izdeliya_v_slozhivshejsya_situaczii.html. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 5.



ЕКОЛОГІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1:504.064

Гобод Ю. О.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано питання екологічної ефективності підприємства та показник ефективності, виявлено механізм екологічної політики, визначено заходи зі стимулювання природоохоронної діяльності підприємства.

Ключові слова: екологічна ефективність, фірма, інституції, охорона навколишнього середовища.

Аннотація. Проаналізовано питання про екологічну ефективність підприємства, а також показателі ефективності, виявлено механізми екологічної політики, визначено заходи для стимулювання природоохоронної діяльності підприємства.

Ключевые слова: екологічна ефективність, фірма, інститути, охорона навколишнього середовища.

Annotation. Analyzed issue of environmental performance of the enterprise and performance indicator identified the mechanisms of environmental policy, identified measures to stimulate environmental performance of the enterprise.

Keywords: eco-efficiency, the firm institutes, environmental protection.

На сучасному етапі господарського розвитку формується тісний взаємозв'язок між екологічним та економічним добробутом. Тобто екологічна складова обумовлює економічну ефективність підприємства. Еколого-економічні передумови визначають не лише рівень ефективного функціонування підприємства, але і принципові умови комфортного існування кожної людини.

Постійне погіршення стану навколишнього середовища внаслідок збільшення кількості підприємств, які всією своєю діяльністю завдають шкоди природі, якості життя та здоров'я населення; розробка модернізаційної програми діяльності підприємства – все це посилює увагу до вивчення показника екологічної ефективності підприємства. Тому питання екологічної ефективності підприємства є актуальним.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів економіки, організації і управління екологічною діяльністю галузі та підприємства знайшли своє місце в роботах вітчизняних і зарубіжних учених. Наприклад, проблематику поняття екологічної ефективності проаналізовано у таких статтях, як: Копрягина П. В «Розрахунок економічної ефективності модернізації виробництва» та Габова І. Я., Коробицина Б. О., Манжурова І. Л. «Оцінювання екологічної ефективності підприємств». Більшість учених аналізує питання щодо уникнення, зведення до мінімуму гостроти екологічних проблем, які можуть виникнути в ході діяльності підприємства.

Метою даної статті є аналіз екологічної ефективності підприємства та визначення стимулювання екологічної діяльності підприємства.

На відміну від розвинутих країн, Україна залишається державою, де зберігається переважно екстенсивний тип розвитку економіки з надто витратним варіантом споживання природних ресурсів. Продовжує зростати питома вага сировинних галузей, енерго- і матеріаломістких, екологічно шкідливих виробництв. Інтенсивне збільшення підприємств, яке спостерігається на Україні, дає можливість розгортанню такому явищу, як невинний викид шкідливих речовин у навколишнє середовище.

Поняття екологічної ефективності підприємства досить нове, але вже на даному етапі йому приділяють все більше уваги. Наслідком цього виступає те, що для підприємств реального сектору економіки одним із найважливіших напрямків господарської діяльності буде залучення інвестицій для здійснення екологічної модернізації виробництва. У зв'язку з цим виникає необхідність підтвердження екологічної ефективності виробничої діяльності підприємства.

Екологічна ефективність являє собою аналіз ефективності вирішення екологічних, економічних або соціальних проблем для досягнення заданих екологічних показників. У межах діяльності підприємства екологічна ефективність пов'язана з екологічними цілями бізнесу, які спрямовані на створення більшої цінності для споживачів при мінімізації ресурсовикористання, забруднення навколишнього середовища та відходів.

Еколого-методологічна база підприємства ґрунтується на підтриманні економічного механізму екологічної політики, який виявляється шляхом:

1. Реалізації природоохоронних заходів, а саме – шляхом координації ефективності екологічних проектів. Тобто невідкладною політикою є здійснення відтворювального характеру природних ресурсів, науково-технічних знань і вплив ринкових механізмів на діяльність макро- та мікроекономічних систем. Для екологічних програм особливо важливим є проведення оцінки з погляду ефективності витрат. Для порівняння альтернативних екологічних проектів важливо враховувати індикатори результативності, що характеризують своєчасність і повноту реалізації тієї чи іншої функції. Традиційно застосовують наступні критерії оцінки (рис. 1) [2, с. 3]. Зазначені критерії тісно взаємопов'язані та відтворюють різні аспекти ефективності соціальних витрат у процесі виконання бюджету:

- з точки зору економічності – необхідно знати склад витрат і ціни;
- для оцінки продуктивності – якісні стандарти продукції й послуг та порівняльну ресурсоемність реалізації кожного з них;
- для оцінки результативності – необхідна розробка спеціальних індикаторів досягнення цілей.

Отже, оцінка й порівняння витрат і результатів є необхідним кроком для підготовки обґрунтованих рішень стосовно доцільності реалізації різних регіональних програм [2, с. 3].

2. Здійснення платежів за використання природних ресурсів, викиду забруднюючих речовин у навколишнє середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу, а саме – шляхом нормативної плати. Згідно з методикою визначення розмірів плати і стягнення платежів за забруднення навколишнього середовища України, нормативи встановлюються за:

- викиди в атмосферу забруднювальних речовин стаціонарними і пересувними джерелами забруднення;
- скиди забруднювальних речовин у поверхневі води, територіальні та внутрішні морські води, а також підземні горизонти, зокрема скиди, що проводяться підприємствами через систему комунальної каналізації;
- розміщення відходів промислового, сільськогосподарського, будівельного та інших виробництв.

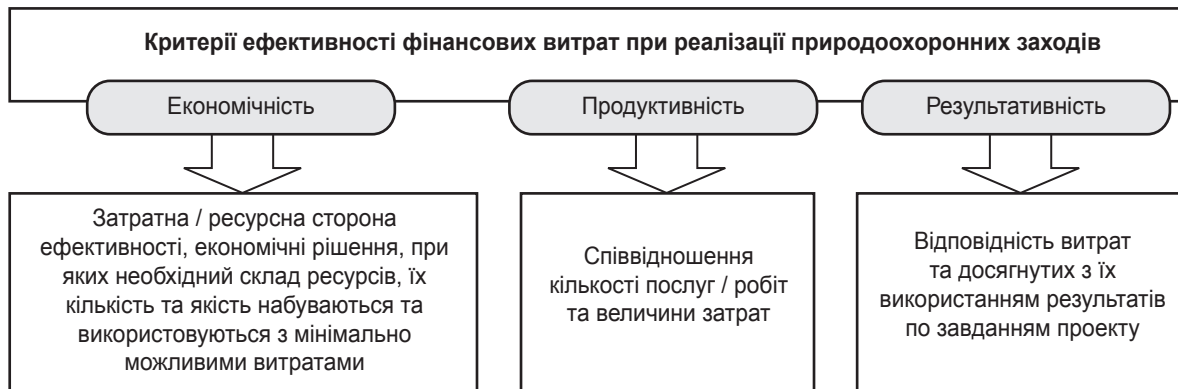


Рис. 1. Критерії ефективності фінансових витрат при реалізації природоохоронних заходів

3. Відшкодування в установленому порядку шкоди, заподіяної довкіллю і здоров'ю людини. Діяльність фізичних та юридичних осіб, що завдає шкоди навколишньому природному середовищу, може бути припинена за рішенням суду (Статтю 50 доповнено ч. 3 згідно із Законом № 997-V (997-16) від 27.04.2007 р.).

4. Проведення екологічного страхування. Дане положення полягає у зборі інформації про кожний об'єкт, що становить екологічну небезпеку, а також у визначенні ступеня екологічної небезпеки на кожному з них, групуванні об'єктів залежно від імовірності аварій і розміру можливих наслідків та побудові пріоритетних рядів об'єктів за рангом для послідовного включення їх до сфери екологічного страхування. Інформація про підприємство повинна бути максимально об'єктивною, включати в себе характеристики екологічного ризику, а також місцеві регіональні особливості стану довкілля.

5. Екологічної паспортизації підприємства. Шляхом визначення конкретних планових заходів, спрямованих на зниження навантаження на навколишнє середовище із зазначенням конкретних термінів їхнього виконання, об'ємів витрат, питомих і загальних об'ємів викидів шкідливих речовин до і після впровадження кожного заходу [2, с. 5].

Можна сказати, що всі ці вимоги представлені як інституції. Тобто інституції – це правила, механізми і норми поведінки, що забезпечують їх виконання. Але, на жаль, у нашому суспільстві підприємствам не вигідно дотримуватися таких норм, бо виконання представлених дій мінімізує їхній прибуток, а це в-першу чергу впливає на їхню вигоду. У зв'язку з цим виявляється опортуністична поведінка підприємств, оскільки реалізація заходів, спрямованих на скорочення обсягів забруднення навколишнього середовища, потребує залучення додаткових витрат. До витрат, що несе підприємство у зв'язку з проведенням екологічної політики, відносять такі:

- капітальні вкладення;
- поточні витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією нововведених очисних пристроїв (обладнання);
- поточні витрати, викликані додатковою витратою різних матеріально-енергетичних ресурсів, необхідних при роботі очисних пристроїв (наприклад, витрата електроенергії для живлення електрофільтрів або витрати різного роду реагентів, коагулянтів тощо);
- витрат з оплати праці працівників, обслуговуючих установлене очисне обладнання [3, с. 176].

Підприємства не мають бажання свої кошти виділяти на затрати, пов'язані з реалізацією екологічної політики і результатами діяльності в цілому, аналізі ефективності окремих природоохоронних заходів, визначенні ризику виникнення збитку навколишньому середовищу й інші підходи, тому необхідно розробити механізм стимулювання природоохоронної діяльності. До таких заходів належать такі:

- установлення податкових пільг (сума прибутку, з якого стягується податок, зменшується на величину, що вповні або частково відповідає природоохоронним видаткам);

- звільнення від оподаткування екологічних фондів і природоохоронного майна;
- застосування заохочувальних цін і надвишок на екологічно чисту продукцію;
- застосування пільгового кредитування підприємств, котрі ефективно здійснюють ОНПС (зниження процента за кредит або безпроцентне кредитування);
- запровадження спеціального додаткового оподаткування екологічно шкідливої продукції та продукції, що випускається із застосуванням екологічно небезпечних технологій;
- штрафи за екологічні правопорушення.

Можна сказати, що тільки коли буде розроблено та широко впроваджено такий механізм стимулювання, підприємства будуть активно працювати в галузі природоохоронної діяльності.

Держава для поліпшення стану має впровадити такі заходи, щоб у найближчому майбутньому підприємства були спрямовані на підвищення якості життя людей шляхом постійного поліпшення екологічних показників. Наприклад, таким шляхом: обробка відходів і виробництво з них будівельних та інших матеріалів – це вирішує відразу кілька завдань. Перше – це скорочення забруднення навколишнього середовища продуктами життєдіяльності, друге – багаторазове використання перероблених матеріалів. Дана галузь показує високу екологічну ефективність.

Сам процес дбайливого ставлення та використання ресурсів має стати основоположною діяльністю сучасного і майбутнього покоління підприємств.

Основними та необхідними екологоефективними заходами можуть також виступити:

- будівництво очисних споруд і пристроїв;
- переробка і утилізація відходів;
- раціональне розміщення підприємства;
- охорона надр і раціональне використання мінеральних ресурсів;
- упровадження маловідходних технологічних процесів;
- зміна обсягів і структури виробництва;
- збільшення випуску екологічно чистої продукції;
- регулювання транспортних потоків;
- розробка та впровадження виробничих технологій з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище;
- виведення з експлуатації забруднюючих ланок виробництва;
- виробництво «екологічно чистої» продукції;
- безперервне покращення екологічних показників, регулярний екологічний моніторинг, усунення факторів забруднення навколишнього середовища;
- дотримання національного законодавства та міжнародних стандартів у сфері охорони навколишнього середовища;
- ефективне використання природних ресурсів та енергії;
- контроль та скорочення об'ємів викидів CO₂ у процесі виробництва сталі;
- упровадження системи екологічного контролю, сертифікації ISO 14000;
- упровадження міжнародного стандарту по розробці системи управління охороною здоров'я та безпеки персоналу OHSAS 18000;
- співробітництво з місцевими співтовариствами у містах присутності, зокрема з метою покращення екологічної обстановки та інше.

Як висновок, можна сказати, що впровадження екологічних реформ підприємства дадуть змогу скоротити негативний вплив на навколишнє середовище.

Вищенаведені заходи та положення відображають, яким чином можна підвищити екологічну ефективність підприємства. Але не варто забувати, що у діяльності підприємств виробничі, економічні, фінансові, соціальні та екологічні цілі взаємопов'язані і залежать одна від одної. Тому загальна оцінка ефективності діяльності підприємств повинна враховувати як ефективність за окремими напрямками діяльності, так і загальний синергетичний ефект.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Габова И. Я. Оценивание экологической эффективности предприятий / И. Я. Габова, Б. А. Коробицын, И. Л. Манжуров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://municipal-sd.ru/sites/default/files/gabova-korobitsin.pdf>. 2. Копрягин П. В. Расчет экономической эффективности модернизации производства / П. В. Копрягин. – 2011. – С. 1–7. 3. Чешев А. С. Эколого-экономический механизм обеспечения эффективности использования городских территорий: монография / А. С. Чешев, Т. В. Власенко, О. Ю. Шевченко. – М. : Вузовская книга, 2012. – 176 с.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

УДК 339.33 (477):005.52

Головко В. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку та аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Здійснено аналіз розвитку оптової торгівлі та визначено заходи щодо покращення системи оптової торгівлі на мезо- та макрорівнях. Наведено функції оптового товарообігу в Україні.

Ключові слова: оптова торгівля, підприємство, економіка, споживач, товарообіг, аналіз.

Аннотация. Осуществлен анализ развития оптовой торговли и определены меры по улучшению системы оптовой торговли на мезо- и макроуровнях. Приведены функции оптового товарооборота в Украине.

Ключевые слова: оптовая торговля, предприятие, экономика, потребитель, товарооборот, анализ.

Annotation. The analysis of wholesale and identify measures to improve the system of wholesale trade in the meso and macro levels. Are the functions of wholesale trade in Ukraine.

Keywords: wholesale, enterprise, economics, consumer, trade analysis.

Становлення та вдосконалення сфери товарного обігу є об'єктивною передумовою стабільного й динамічного розвитку країни. Торгівля як провідна галузь сфери обігу з кожним роком набуває все більших темпів розвитку. Помітна стійка тенденція зростання обсягу оптового товарообороту. Важливу роль у соціально-економічному розвитку країни відіграють підприємства оптової торгівлі, які є активними, економічно вигідними комерційними посередниками як для товаровиробників (передусім вітчизняних), так і для роздрібних торговців, забезпечуючи баланс усіх учасників ринку та створюючи сучасну систему товароруку, орієнтовану на максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів.

Оптова торгівля – вид економічної діяльності у сфері товарного обігу, який охоплює купівлю-продаж товарів для подальшого їх продажу або інших цілей, не пов'язаних з особистим, сімейним і домашнім або іншим подібним використанням, та надання пов'язаних з цим послуг [1].

Нинішній стан економіки України, спрямований на підвищену динамічність ринкових перетворень і такий фактор розвитку національної економіки, як «конкуренція на основі часу», об'єктивно вимагають інноваційного прориву.

У наукових публікаціях останніх років учених О. Азарян [2], А. Мазаракі [3], В. Торопкова, Н. Голошубової [4], О. Пустової та інших знаходили висвітлення питання ролі, місця, значення оптової торгівлі в сучасній економіці, проблеми її розвитку в Україні, пропонувалися шляхи їх вирішення.

Метою статті є виявлення тенденцій розвитку оптової торгівлі в Україні. Функціонування оптового товарообороту полягає в опосередкуванні зростаючого у масштабі товарно-грошового обміну між сферами виробництва

та споживання, між окремими галузями економіки, між регіонами України та з іншими країнами, забезпечуючи необхідні темпи і пропорції відтворювального процесу та збалансування сукупного споживчого попиту і товарної продукції.

У своєму виборі асортименту підприємець орієнтується на побажання покупців і на підставі своїх замовлень передає їх далі виробникам і постачальникам. Тобто на ринку він є сполучною ланкою між виробником і споживачем.

Процес доведення товарів до споживача можна представити у вигляді такого ланцюжка: виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач.

Отже, кінцеві споживачі формують товарний асортимент роздрібних магазинів. Роздрібні магазини формують свій асортимент, закупаючи продукти у оптових підприємств і виробників.

Тобто, функціями оптового підприємства є: формування найбільш ходового асортименту; закупівля товарів; збереження; сортування; фасування; доставка товарів.

У свою чергу, оптова торгівля формує свій товарний асортимент, орієнтуючись на запити роздрібних продавців. Чим краще підприємець у торгівлі враховує у своєму асортименті побажання покупців, тим більше товарів він може продати, тим вище його комерційний успіх.

Найважливішим показником розвитку торговельно-посередницької діяльності виступає товарооборот підприємств оптової торгівлі та посередництва в торгівлі. Динаміку обсягів і структури загального обороту підприємств оптового товарообороту у 2010–2013 рр. представлено на рис. 1.

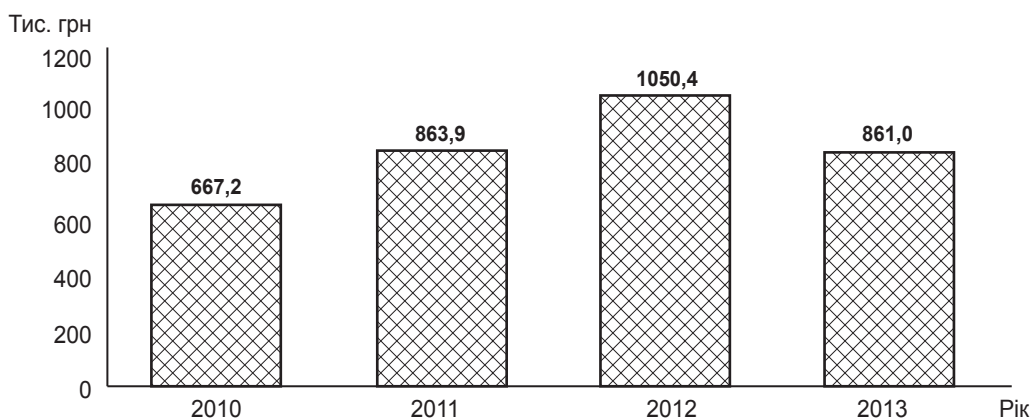


Рис. 1. Динаміка обороту оптового товарообігу вітчизняних підприємств

Основною причиною швидкого зростання оптового товарообігу в Україні в останні роки є економічне зростання держави, зокрема збільшення торгових підприємств.

Отже, провівши аналіз стану оптових підприємств України, можна запропонувати такі заходи щодо покращення системи оптової торгівлі, як у регіонах так і у країні в цілому:

- внесення змін щодо покращення системи реалізації товарів від вітчизняних товаровиробників до кінцевих споживачів;
- створення оптимізованої системи розрахунків і платежів між учасниками споживчого ринку;
- зниження цін на товари й підвищення їхньої якості за рахунок конкурентного середовища серед вітчизняних товаровиробників, зменшення конкурентоспроможності з іноземними виробниками;
- збільшення кількості вітчизняних виробників за рахунок пільгових умов для реалізації продукції.

Перспективою подальшого наукового дослідження є використання економіко-математичних методів в аналізі оптової торгівлі в Україні.

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

Література: 1. Про внутрішню торгівлю : Закон України від 10.11.2011 р. № 9443 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>. 2. Азарян О. Генезис трансформації роздрібно торгівлі в Україні та формування сучасної парадигми її розвитку / О. Азарян, В. Соболев // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 34–37. 3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с. 4. Голошубова Н. О. Концептуальні засади стра-

тегічних перетворень оптової ланки України / Н. О. Голошубова, В. М. Торпоків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ir.org.ua/index.ngo/konceptOptTorg.pdf>.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ КУП'ЯНСЬКОГО МОЛОЧНОКОНСЕРВНОГО КОМБІНАТУ

УДК 330.44:637.1

Головнина Д. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності підприємства Куп'янського молочноконсервного комбінату (КМК), який спеціалізується на виробництві молочноконсервної продукції. Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, промисловість, продукція, підприємство.

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности предприятия Купянского молочноконсервного комбината, который специализируется на производстве молочноконсервной продукции. Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, промышленность, продукция, предприятие.

Annotation. An overall analysis of the company Kupyansk Milk Factory, which specializes in the production of milk canning products. Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, industry, products, company.

Молочна галузь сьогодні є однією з провідних у структурі харчової індустрії України. До складу цієї галузі входять маслоробна, сироробна, молочноконсервна підгалузі, а також виробництво продукції з незбираного молока.

Молочна промисловість України є великою індустріальною галуззю, виробнича потужність з переробки молока якої сягає 18 млн т на рік. Протягом останніх двох років виробництво молока в Україні збільшується. Продуктивність корів почала зростати ще раніше, з початку 2000-х років, а в господарствах населення – навіть із середини 90-х.

Україна не лише повністю забезпечує себе молоком, але є одним із світових експортерів молочної продукції.

Аналіз тенденцій і перспектив розвитку українського ринку молока та молочних продуктів дозволяє зробити висновок, що ця ринкова ніша належить до динамічних та рентабельних, а отже, і перспективних [1].

ПАТ «Куп'янський молочноконсервний комбінат» було введено в експлуатацію в жовтні 1957 року як завод з виробництва згущеного молока з проектною потужністю 20 млн умовних банок на рік. За 55 років виробнича потужність підприємства «КМК» з переробки молока збільшилася до 600 т молока на добу [3].

Щоб підприємство нормально функціонувало, необхідно розрахувати можливі об'єми випуску. При цьому необхідно враховувати собівартість виробництва та технологічні умови. В таких випадках розглядають максимізацію прибутку на основі виробничих функцій. У них визначається залежність між реальними обсягами ресурсів, що використовуються у виробництві, та максимально можливим випуском продукції.

Отже, необхідно, щоб кожний процес було описано функцією, яка задає допустимі варіанти вирішення. Дана функція – цільова, також її прийнято називати критерієм оцінки або показниками ефективності [2].

Слід розглянути виробництво молочноконсервної продукції на прикладі підприємства «КМК». Потрібно взяти шість видів продукції, яка випускається на підприємстві: Молоко незбиране згущене з цукром «Преміум», Вершки згущені з цукром 19 % жиру, Молоко згущене з цукром 2 % жиру, Молоко згущене варене 2 % жиру, Молоко нежирне згущене з цукром «Слов'янське», Продукт молоковмістний згущений з цукром 8,5 % жиру.

Відомий склад даних виробів. Також є запаси ресурсів на підприємстві, необхідні для виробництва продукції задобу. Також відомий прибуток від реалізації 100 г продукції, який розглядається як різниця між ціною і витратами на виробництво.

Усі ці дані переведено в грами і наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Складові	Норми затрат на виробництво 100 г продукції, г						Запаси, г
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	
Молоко коров'яче	42	48	57	56	35	33	25000
Вода питна	14	15	11	17	18	20	12000
Цукор-пісок	43	54	58	60	45	40	33000
Цукор молочний харчовий дрібнокристаловий	12	14	17	19	10	9	12000
Стабілізатори: E339, E331	9	8	12	11	6	5	4450
Антиокислювачі: E300, E301	10	8	6	12	5	3	2370
Дегідрокверцетин	4	5	3	2	3	4	1380
Прибуток на 100 г продукції, грн	5,4	6,7	4,9	6,8	4,8	4,6	

Нехай x_1 – Молоко незбиране згущене з цукром «Преміум», x_2 – Вершки згущені з цукром 19 % жиру, x_3 – Молоко згущене з цукром 2 % жиру, x_4 – Молоко згущене варене 2 % жиру, x_5 – Молоко нежирне згущене з цукром «Слов'янське», x_6 – Продукт молоковмістний згущений з цукром 8,5 % жиру.

Отже, цільова функція має вигляд:

$$F_{max} = 5,4x_1 + 6,7x_2 + 4,9x_3 + 6,8x_4 + 4,8x_5 + 4,6x_6.$$

Далі потрібно визначити обмеження оптимізаційної задачі. Відомо, що норма витрат ресурсів не повинна перевищувати їх запаси. Виходячи з цього твердження, складається система нерівностей:

$$\begin{cases} 42x_1 + 48x_2 + 57x_3 + 56x_4 + 35x_5 + 33x_6 \leq 25000, \\ 14x_1 + 15x_2 + 11x_3 + 17x_4 + 18x_5 + 20x_6 \leq 12000, \\ 43x_1 + 54x_2 + 58x_3 + 60x_4 + 45x_5 + 40x_6 \leq 33000, \\ 12x_1 + 14x_2 + 17x_3 + 19x_4 + 10x_5 + 9x_6 \leq 12000, \\ 9x_1 + 8x_2 + 12x_3 + 11x_4 + 6x_5 + 5x_6 \leq 4450, \\ 10x_1 + 8x_2 + 6x_3 + 12x_4 + 5x_5 + 3x_6 \leq 2370, \\ x_i \geq 0, \quad i=1,6. \end{cases}$$

Для розв'язання даної задачі доцільно використати симплекс-метод. Для цього використовується Microsoft Excel і будується опорна таблиця, що відповідає умові задачі. Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування з заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовується надбудова «Пошук рішення».

$$X^*_{opt} = (0; 0; 0; 8,0; 454,6; 0)$$

$$Z_{max} = 2237,08.$$

Максимізація прибутку від реалізації молочноконсервної продукції на підприємстві КМК буде в тому випадку, якщо дане підприємство вироблятиме за добу 45,46 кг продукції Молоко нежирне згущене з цукром «Слов'янське» та 0,8 кг продукції Молоко згущене варене 2 % жиру. Таку продукцію, як Молоко незбиране згущене з цукром «Преміум», Вершки згущені з цукром 19 % жиру, Молоко згущене з цукром 2 % жиру, Продукт молоковмістний згущений з цукром 8,5 % жиру випускати нерационально, оскільки їх виробництво не задовольняє умовам максимізації прибутку. За такого об'єму випуску продукції максимальний прибуток на добу становитиме 2237,08 грн.

Отже, дотримуючись визначених оптимальних обсягів виробництва, а саме: сконцентрувавши своє виробництво на виготовленні одного виду продукції – Молока нежирного згущеного з цукром «Слов'янське», підприємство зможе отримати максимальний прибуток і водночас задовольнити повною мірою потреби споживачів. Фабрика матиме змогу отримати максимальний прибуток та задовольнити потреби великої кількості споживачів. Це допоможе фірмі впевнено підтримувати сьогоднішні позиції, розвиватися в майбутньому та закріпити за собою звання конкурентоспроможної на ринку молочноконсервних виробів.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт Куп'янського молочноконсервного комбінату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmk.ua/ru/catalog/zareche. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання»: навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 3. Молочна галузь України: чи можна повернути втрачений потенціал? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kirovograd.net/>.

РЕШЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ КОМПАНИИ «ЛОКСИ»

УДК 656.073

Гордиенко К. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Сформулирована транспортная задача компании «Локси», которая специализируется на продаже канцелярских товаров. Определен оптимальный план перевозки товара с минимальными затратами.

Ключевые слова: оптимальный план, совокупная стоимость, продукция, фиктивный груз, фиктивный поставщик.

Анотація. Сформульовано транспортну задачу компанії «Локсі», яка спеціалізується на продажу канцелярських товарів. Визначено оптимальний план перевезення товару з мінімальними витратами.

Ключові слова: оптимальний план, сукупна вартість, продукція, фіктивний вантаж, фіктивний постачальник.

Annotation. It formulated the transportation problem of "Loksey", which specializes in the sale of office supplies. The optimum plan for transportation of goods with minimal costs.

Keywords: optimal plan, the total cost, production, dummy load, dummy supplier.

Рынок канцелярских товаров представляет собой особый сегмент рынка, темпы развития которого еще только набирают обороты. Ежегодно его оборот возрастает на 15 – 20 %.

Компания «Локси» – одна из первых компаний на рынке канцелярских товаров Украины. За 20 лет своего развития компания «Локси» стала одним из лидеров канцелярского рынка Украины, выбрав прежде всего специализацию – пишущие принадлежности. Сегодня это эксклюзивный дистрибьютор таких торговых марок, как: Flair, Zebra, Rudi Kellner, Stanger, Perfecta.

Необходимо рассчитать оптимальный план перевозки товара с трех складов, на которых хранится 300, 250 и 200 единиц товара, в четыре магазина, заказы которых составляют 220, 150, 250 и 180 единиц товара, с минимальными затратами. Стоимости перевозок указаны в таблице [1].



Заказы		Запасы			
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄
		220	150	250	180
A ₁	300	4	5	3	6
A ₂	250	7	2	1	5
A ₃	200	6	1	4	2

Поскольку суммарный запас груза $a = 300 + 250 + 200 = 750$ меньше суммарной потребности $b = 220 + 150 + 250 + 180 = 800$, то рассматриваемая транспортная задача является открытой. Сведем ее к закрытой, добавив фиктивного поставщика A'_4 с нулевыми тарифами перевозок и запасом груза $a'_4 = b - a = 50$.

Составим первоначальный план перевозок с помощью метода наименьшей стоимости, заполняя клетки в следующем порядке: (4,2) → (3,2) → (2,3) → (3,4) → (1,1) → (1,4).

Заказы		Запасы			
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄
		220	150	250	180
A ₁	300	4	5	3	6
A ₂	250	7	2	1	5
A ₃	200	6	1	4	2
A ₄	50	0	0	0	0

Перейдем к анализу полученного плана. Заметим, что в этой задаче $m + n - 1 = 4 + 4 - 1 = 7$, а число занятых клеток в имеющемся плане составляет 6. Значит, необходимо пополнить план еще 1 клеткой, записав в ней 0, чтобы пополненный план получился ациклическим. Выберем для этой цели, например, клетку (4,3).

Вычислим потенциалы по базисным клеткам плана

$$\begin{cases} u_1 + v_1 = 4, \\ u_1 + v_4 = 6, \\ u_2 + v_3 = 1, \\ u_3 + v_2 = 1, \\ u_3 + v_4 = 2, \\ u_4 + v_2 = 0, \\ u_4 + v_3 = 0, \\ u_1 = 0, \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} u_1 = 0, \\ u_2 = -4, \\ u_3 = -4, \\ u_4 = -5, \\ v_1 = 4, \\ v_2 = 5, \\ v_3 = 5, \\ v_4 = 6, \end{cases}$$

и вычислим для свободных клеток разности:

$$\Delta c_{ij} = c_{ij} - (u_i + v_j).$$

Потребности		Запасы				u
		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	
		220	150	250	180	
A ₁	300	4	5	3	6	0
A ₂	250	7	2	1	5	-4
A ₃	200	6	1	4	2	-4
A' ₄	50	0	0	0	0	-5
v		4	5	5	6	

Поскольку среди чисел Δc_{ij} есть отрицательные, то перераспределим груз на величину:

$$\Delta x = \min(80, 100, 0) = 0$$

по циклу, обозначенному пунктиром. Клетка (1, 3) станет базисной вместо клетки (4, 3), и мы получим:

Этот план не является оптимальным, поскольку

$$\Delta c_{22} = \Delta c_{44} = -1 < 0.$$

Улучшим этот план с помощью перераспределения поставок по обозначенному циклу на величину

$$\Delta x = \min(100, 50) = 50 \text{ и затем на величину } \Delta x = 80.$$

Запасы \ Потребности		B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	u
		220	150	250	180	
A ₁	300	4 220	5 0	3 80	6 80	0
A ₂	250	7 5	2 -1	1 250	5 1	-2
A ₃	200	6 6	1 100	4 5	2 100	-4
A' ₄	50	0 1	0 50	0 2	0 -1	-5
v		4	5	5	6	

Заметим, что после каждого перераспределения груза производились вычисления потенциалов и разностей Δc_{ij} для полученного плана, и эти данные проставлялись в таблицу.

В последней таблице все разности $\Delta c_{ij} \geq 0$, следовательно, план оптимален. Таким образом,

$$X_{opt} = \begin{pmatrix} 220 & 0 & 80 & 0 \\ 0 & 80 & 170 & 0 \\ 0 & 70 & 0 & 130 \end{pmatrix}.$$

Фиктивный груз $a'_4=50$ в таблице означает, что потребителю B_4 будет недопоставлено 50 единиц груза.

Найдем суммарную стоимость перевозок по оптимальному плану:

$$Z_{\min} = \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^4 c_{ij} x_{ij} = 4 \cdot 220 + 3 \cdot 80 + 2 \cdot 80 + 1 \cdot 170 + 1 \cdot 70 + 2 \cdot 130 = 1780.$$

	Магазин 1	Магазин 2	Магазин 3	Магазин 4	Запас
Склад 1	4 220	5 0	3 80	6 0	0
Склад 2	7 0	2 80	1 170	5 0	0
Склад 3	6 0	1 70	4 0	2 130	0
Спрос	0	0	0	50	

Вышеизложенный метод нахождения оптимального плана все чаще используется на практике, поскольку при помощи этого метода мы можем составлять рациональный план перевозок товара с минимальными затратами.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.



Литература: 1. О компании «Локси» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://loksi.com.ua/>. 2. Єгоршин О. О. Математичне програмування / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : ІНЖЕК, 2006. 3. Акулич И. Л. Математические методы и компьютерные технологии решения оптимизационных задач / И. Л. Акулич, В. Ф. Стрельчонок. – Рига : БРИ, 2000. 4. Гольштейн Е. Г. Задачи линейного программирования транспортного типа / Е. Г. Гольштейн, Д. Б. Юдин. – М. : Наука, 1993. 5. Малярець Л. М. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» / Л. М. Малярець, І. Л. Лебедева, Л. О. Норік. – Х. :ХНЕУ, 2012.



ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ БЕНЗИНА НА АЗС «ОККО»

УДК 665.73

Горковенко М. Г.

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. В статті приведено рішення транспортної задачі по визначенню оптимального плану перевезення бензину на АЗС «ОККО» з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень у 2013 році.

Ключевые слова: рынок нефтепродуктов, оптимальный план, импорт, экспорт топлива.

Анотація. У статті наведено розв'язання транспортної задачі з визначенням оптимального плану перевезення бензину на АЗС «ОККО» з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень у 2013 році.

Ключові слова: ринок нафтопродуктів, оптимальний план, імпорт, експорт палива.

Annotation. The article presents the solution of the transport problem of determining the optimal plan of transportation of gasoline at the gas station "OKKO" in view of minimization of the total traffic in 2013.

Keywords: market of oil products, the optimal plan, import, export of fuel.

В 2013 г. на украинском рынке нефтепродуктов получила развитие тенденция предыдущего года, когда падало отечественное производство топлива и сокращалось его потребление. Так, по данным Госстата, потребление светлых нефтепродуктов в 2013 г. сократилось на 2,7 % и составило 9,93 млн т. В частности, потребление бензина сократилось на 5,1 % до 3,99 млн т, дизтоплива – на 1,1 % до 5,95 млн т. Пиковым месяцем по потреблению в 2013 г. стал октябрь, когда было потреблено 1,03 млн т светлых нефтепродуктов.

В 2013 г. упало производство на Кременчугском НПЗ, который контролируется группой «Приват»: предприятие сократило переработку почти на 50 % и по итогам года произвело лишь 1 млн т бензина и дизтоплива. В этом же году возросла зависимость украинского рынка от импорта топлива: зарубежные поставки достигли почти 80 %, тогда как в 2012 г. они составляли 70 %. Среди зарубежных экспортеров топлива выделяют Румынию, Беларусь, Россию, Литву и другие страны.

Но в 2014 году эта тенденция может измениться, если будут полноценно работать мощности Одесского НПЗ (собственник – ВЕТЭК) и Лисичанского НПЗ (контролирует «Роснефть»). По экспертным оценкам, это позволит сократить импорт нефтепродуктов вдвое – с нынешних 80 % до 40 %.

В 2013 г. Шебелинский НПЗ произвел 167,64 тыс. т бензина, Кременчугский НПЗ – 638,21 тыс. т, Одесский НПЗ – 500,66 тыс. т. Потребность всех автозаправочных станций «ОККО» в Харьковской, Киевской, Полтавской, Донецкой, Львовской и Одесской областях составили 98,3, 120,8, 64, 70,4, 102,8, 88,9 тыс. т бензина соответственно. Известно расстояние между пунктами отправления и пунктами назначения в километрах (табл. 1).

Пусть транспортировка бензина осуществляется с помощью бензовозов, расход топлива которых равен 34 л на 100 км, а средняя стоимость одного литра дизельного топлива в 2013 г. составляла 10 грн. То есть, чтобы пере-

вести расстояние между пунктом отправления и пунктом назначения в денежное выражение требуется сначала разделить его на 100 км, затем умножить на 34 л, а затем – на 10 грн. Следовательно, стоимость перевозки бензина одним бензовозом от поставщиков к потребителям представлена в табл. 2.

Таблица 1

Расстояние в километрах между поставщиками и потребителями

Поставщики	АЗС «ОККО»					
	Харьковская область	Киевская область	Полтавская область	Донецкая область	Львовская область	Одесская область
Шебелинский ГПЗ	86	488	154	235	1026	619
Кременчугский НПЗ	250	291	113	430	830	462
Одесский НПЗ	709	474	572	730	795	50

Таблица 2

Стоимость перевозки бензина одним бензовозом

Поставщики	АЗС «ОККО»						Предложения, тыс. т
	Харьковская область	Киевская область	Полтавская область	Донецкая область	Львовская область	Одесская область	
Шебелинский ГПЗ	290	1660	520	800	3490	2100	167,64
Кременчугский НПЗ	850	990	380	1460	2820	1570	638,21
Одесский НПЗ	2410	1610	1940	2480	2700	170	500,66
Потребности, тыс. т	98,3	120,8	64	70,4	102,8	88,9	

В среднем бензовоз может вместить 20 т в цистерне. То есть, чтобы определить, какое количество бензовозов предлагают поставщики и требуют потребители, необходимо предложения и потребности поделить на 20 т. Результат представлен в табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные

Поставщики	АЗС «ОККО»						Предложения, бензовозов
	Харьковская область	Киевская область	Полтавская область	Донецкая область	Львовская область	Одесская область	
Шебелинский ГПЗ	290	1660	520	800	3490	2100	8382
Кременчугский НПЗ	850	990	380	1460	2820	1570	31911
Одесский НПЗ	2410	1610	1940	2480	2700	170	25033
Потребности, бензовозов	4915	6040	3200	3520	5140	4445	

Для начала необходимо составить математическую модель данной задачи. Критерий эффективности (целевая функция) имеет вид:

$$Z(X) = 290x_1 + 1660x_2 + 520x_3 + 800x_4 + 3490x_5 + 2100x_6 + 850x_7 + 990x_8 + 380x_9 + 1460x_{10} + 2820x_{11} + 1570x_{12} + 2410x_{13} + 1610x_{14} + 1940x_{15} + 2480x_{16} + 2700x_{17} + 170x_{18} \rightarrow \min,$$

где x_1 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Харьковскую обл.;

x_2 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Киевскую обл.;

x_3 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Полтавскую обл.;

x_4 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Донецкую обл.;

x_5 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Львовскую обл.;

x_6 – количество бензовозов, поставляемых из Шебелинского ГПЗ в Одесскую обл.;

x_7 – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Харьковскую обл.;

x_8 – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Киевскую обл.;

- x_9 – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Полтавскую обл.;
- x_{10} – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Донецкую обл.;
- x_{11} – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Львовскую обл.;
- x_{12} – количество бензовозов, поставляемых из Кременчугского НПЗ в Одесскую обл.;
- x_{13} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Харьковскую обл.;
- x_{14} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Киевскую обл.;
- x_{15} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Полтавскую обл.;
- x_{16} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Донецкую обл.;
- x_{17} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Львовскую обл.;
- x_{18} – количество бензовозов, поставляемых из Одесского НПЗ в Одесскую обл.

Основная система ограничений предполагает, что потребности нужно удовлетворить в полном объеме и использовать весь объем предложения:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^6 x_{1j} = 8382; \\ \sum_{j=2}^6 x_{2j} = 31911; \\ \sum_{j=3}^6 x_{3j} = 25033; \end{cases} \quad \begin{cases} \sum_{i=1}^3 x_{i1} = 4915; \\ \sum_{i=2}^3 x_{i2} = 6040; \\ \sum_{i=3}^3 x_{i3} = 3200; \\ \sum_{i=4}^3 x_{i4} = 3520; \\ \sum_{i=5}^3 x_{i5} = 5140; \\ \sum_{i=6}^3 x_{i6} = 4445. \end{cases}$$

Ограничения на знак: $x_{ij} \geq 0, i = \overline{1,6}, j = \overline{1,3}$.

Нужно проверить задачу на (закрытость) сбалансированность. Необходимо просуммировать значения предложения и потребностей.

Сумма количества бензина, который предлагают поставщики, равна:

$$8382 + 31911 + 25033 = 65326 \text{ (бензовоозов).}$$

Сумма количества бензина, в котором нуждаются потребители, равна:

$$4915 + 6040 + 3200 + 3520 + 5140 + 4448 = 27260 \text{ (бензовоозов).}$$

В данном случае задача открытая (несбалансированная), поскольку суммы предложений и потребностей не совпадают. Чтобы закрыть (сбалансировать) задачу, необходимо ввести фиктивного потребителя. В данном случае это будут другие области. Поэтому таблица примет следующий вид (табл. 4).

Таблица 4

Ввод фиктивного потребителя

Поставщики	АЗС «ОККО»							Предложения, бензовозов
	Харьковская область	Киевская область	Полтавская область	Донецкая область	Львовская область	Одесская область	Другие области	
Шебелинский ГПЗ	290	1660	520	800	3490	2100	0	8382
Кременчугский НПЗ	850	990	380	1460	2820	1570	0	31911
Одесский НПЗ	2410	1610	1940	2480	2700	170	0	25033
Потребности, бензовозов	4915	6040	3200	3520	5140	4445	38066	

Решать данную задачу целесообразно в Microsoft Excel, используя надстройку «Поиск решений». Расчеты представлены на рис. 1.

Поставщики	АЗС «ОККО»							Предложения, бензовозов
	Харьковская область	Киевская область	Полтавская область	Донецкая область	Львовская область	Одесская область	Другие области	
Шебелинский ГПЗ	4862,00	0,00	0,00	3520,000	0,00	0,00	0,00	8382
Кременчугский НПЗ	53,00	6040,00	3200,00	0,00	0,00	0,00	22618,00	31911
Одесский НПЗ	0,00	0,00	0,00	0,00	5140,00	4445,00	15448,00	25033
Потребности, бензовозов	4915	6040	3200	3520	5140	4445	38066	
Затраты	1455030	5979600	1216000	2816000	13878000	755650	0	26100280

Рис. 1. Вывод результата

$$Z_{\min}(X) = 4862 \times 290 + 53 \times 850 + 6040 \times 990 + 3200 \times 380 + 3520 \times 800 + 5140 \times 2700 + 4445 \times 170 = 26100280 \text{ грн.}$$

Для наглядности следует представить решение с помощью графов (рис. 2):



Рис. 2. Схема оптимальной транспортировки бензина

Следовательно, из результата решения задачи видно, что общие минимальные издержки на транспортировку бензина составляют 26100280 грн, а именно: из Шебелинского ГПЗ на АЗС «ОККО» в Донецкой области необходимо транспортировать 3520 бензовозов, в Харьковскую область – 4862 бензовозов; из Кременчугского НПЗ в Полтавскую область необходимо транспортировать 3200 бензовозов, в Харьковскую – 53, в Киевскую – 6400; из Одесского НПЗ необходимо транспортировать в Львовскую и Одесскую область бензин в количестве 5140 и 4445 бензовозов соответственно. Полученные результаты целесообразно использовать для оптимизации транспортировки бензина в 2014 г. на АЗС «ОККО», а также как пример для подсчета оптимального плана перевозки с учетом минимизации затрат.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярец Л. М.

Литература: 1. ОККО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://okko.ua/>. 2. Малярец Л. М. Экономико-математические методы и модели : учебник / Л. М. Малярец. – Х. : Изд-во ХНЭУ, 2013. – С. 287. 3. Расстояние между городами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://degruz.com/calculation_of_distance.

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.105:658.3

Гребенюк В. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання впровадження корпоративної соціальної відповідальності для створення конкурентних переваг підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Ключові слова: конкурентні переваги; конкурентоспроможність корпоративна, соціальна, відповідальна; програми корпоративної соціальної відповідальності.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы внедрения корпоративной социальной ответственности для создания конкурентных преимуществ предприятия на внутреннем и внешних рынках.

Ключевые слова: конкурентные преимущества; конкурентоспособность корпоративная, социальная, ответственная; программы корпоративной социальной ответственности.

Annotation. The article deals with the issue of implementation of corporate social responsibility to create competitive advantage in domestic and foreign markets.

Keywords: competitive advantage; corporate competitiveness, social, responsible; corporate social responsibility program.

Актуальність теми дослідження зумовлена інтеграційними та глобалізаційними процесами, що супроводжуються підвищенням міжнародної конкуренції та необхідністю застосування прогресивних заходів для досягнення бажаної конкурентоспроможності українських підприємств. Основою конкурентоспроможності країни є конкурентоспроможні національні підприємства, оскільки вони є основою для створення національного багатства, та їхній успіх у конкурентоспроможності багато в чому визначається різноманітними векторами в корпоративному й соціальному середовищі. Реалізуючи програми корпоративної соціальної відповідальності, підприємство отримує конкурентні переваги в різних галузях своєї діяльності.

Об'єктом аналізу даної роботи є роль корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Предметом є процес підвищення конкурентоспроможності підприємства та вплив на нього корпоративної соціальної відповідальності.

В сучасній економічній літературі є значна кількість досліджень, що висвітлюють питання соціальної відповідальності. Зокрема, такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л. Абалкін, В. Грицьків, О. Грішнова, Р. Краплич, А. Фрідман та багато інших.

Метою даної роботи є аналіз ролі корпоративної соціальної відповідальності в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Підвищення конкурентоспроможності кожного окремого підприємства є результатом не тільки локальних дій на мікроекономічному, але значною мірою і наслідком активізації діяльності щодо підвищення конкурентоспроможності на галузевому, регіональному та державному рівнях.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів) [2].

В економічній літературі конкурентні переваги часто ототожнюються з можливостями фірми більш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, тобто її конкурентоспроможністю [5].

Така аналогія має під собою вагомі підстави, оскільки зміст конкурентоспроможності найчастіше трактується як здатність випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) за суттю є концепцією, згідно з якою компанії добровільно вирішують робити свій внесок у те, щоб суспільство стало кращим, а навколишнє природне середовище – чистішим [4].



Мотиви соціальної відповідальності бізнесу є такими: розвиток власного персоналу дозволяє не тільки уникнути плінності кадрів, але і залучити кращих фахівців на ринку; зростання продуктивності праці в компанії; поліпшення іміджу компанії, зростання репутації; реклама товару або послуги; висвітлення діяльності компанії в ЗМІ; стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі; можливість залучення інвестиційного капіталу для соціально-відповідальних компаній вище, ніж для інших компаній; збереження соціальної стабільності в суспільстві в цілому; податкові пільги.

Саме потреби і мотиви визначають напрямки соціально відповідальної діяльності підприємства для досягнення цілей (конкретних, вимірюваних, реалістичних, досяжних) [1].

В умовах зростаючої глобалізації економіки та загострення конкурентної боротьби реалізація корпораціями соціальної політики впливає на позитивний імідж фірми і на відповідність поведінки підприємства очікуванням населення та владних структур, виступаючи як конкретна перевага. Адже благодійність, меценатство, спонсорська діяльність, додаткове соціальне забезпечення персоналу, вироблення якісної продукції, встановлення справедливих цін на продукцію, забезпечення екологічно безпечного процесу виробництва та інші форми корпоративної соціальної відповідальності суттєво підвищують рейтинг, ефективно диференціюють його від конкурентів. Вона є одним із важливих інструментів підвищення капіталізації підприємства, розкриває доступ до широкого кола інвестиційних ресурсів, забезпечує розвиток за трьома основними напрямками (економічним, соціальним, екологічним).

Також одним із аспектів підвищення конкурентоспроможності за рахунок реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу є те, що поліпшення відносин з адміністративними структурами і різними суспільними групами за рахунок реалізації програм соціальної відповідальності є найважливішою конкурентною перевагою. Соціально відповідальним підприємствам легше отримати ліцензію і будь-які пільги, а співпраця з неурядовими організаціями типу «Greenpeace» або «Червоний Хрест» дозволяє впливати на їхню оцінку діяльності підприємства або лобювати законопроекти, що обмежують діяльність підприємства, наприклад, нові стандарти у сфері екології або охорони праці.

Водночас поширення соціально відповідальних підприємств створює зростаючий позитивний ефект в економіці країни та життя суспільства в цілому.

У висновку варто зазначити, що впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу на вітчизняних підприємствах необхідне не тільки через потребу забезпечення соціального захисту громадян держави та подолання кризових явищ у соціальній та економічній сферах, але і для самих підприємств. Соціальна відповідальність бізнесу впливає на поліпшення їхньої конкурентоспроможності не лише на вітчизняному, а й на міжнародному ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3–8. 2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 3. Іващенко Г. А. Структура організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Г. А. Іващенко // Економіка: проблеми теорії : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – С. 30–36. 4. Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі : Зелена Книга. – Брюссель: Європейська комісія, 2001. – 34 с. 5. Позняк С. В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С. В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–54.



ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

УДК 334.722.24

Гребенюк Т. О.

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье исследованы и указаны основные проблемы безработицы в Украине. Представлены статистические данные об уровне безработицы в стране. Предложены методы улучшения существующей ситуации на рынке труда, приведены конкретные способы борьбы с безработицей.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, рабочие места, экономически активное население.

Анотація. У статті досліджено та зазначено основні проблеми безробіття в Україні. Представлено статистичні дані про рівень безробіття в країні. Запропоновано методи покращення існуючої ситуації на ринку праці, наведено конкретні способи боротьби з безробіттям.

Ключові слова: безробіття, ринок праці, робочі місця, економічно активне населення.

Annotation. The article investigated and identifies the main problems of unemployment in Ukraine. Presented statistical data on unemployment rate in the country. Offers methods of improvement of the existing situation in labor market, are given concrete ways of fight against unemployment.

Keywords: unemployment, labor market, employment, the economically active population.

Проблема занятости и безработицы – одна из главных в развитии экономики во всем мире. От уровня безработицы зависит многое, и прежде всего такие факторы, как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы, уровень эмиграции [1]. На сегодня проблема безработицы чрезвычайно актуальна для Украины. Массовые сокращения, закрытие предприятий и фирм, трудности с трудоустройством после окончания высших учебных заведений приводят к тому, что население теряет веру в благополучное будущее. Существующий на сегодняшний момент, уровень безработицы свидетельствует о том, что необходимы срочные и радикальные методы по созданию рабочих мест и улучшению состояния рынка труда.

Изучением проблемы безработицы занимались такие ученые, как: А. Пигу, Д. Филипс, В. Лоскутов, А. Чухно, Д. Богиця, А. Фридман, Т. Степура, О. Хеффе, С. Йолкин, О. Гришнова, Г. Теренс, Н. Нижник, А. Сен, Дж. Акерлоф, Л. Гроган, К. Терел и другие.

Целью данной статьи является исследование современного состояния безработицы, определение причин ее возникновения, сравнение уровня безработицы Украины и стран мира, а также определение способов борьбы с безработицей.

Т. А. Фролова определяет безработицу как социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не находит себе работу и становится излишним населением. По определению Международной организации труда, безработный – это человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места [3].

Проблема безработицы остается чертой перехода к рыночной экономике на протяжении последних годов социально-экономических преобразований в Украине.

Причинами такого распространенного явления является неэффективность использования рабочей силы в прошлом и отсутствие экономических условий, которые могли бы дать людям возможность применять свои навыки в продуктивной работе за приличную плату [2].

По состоянию на 01 ноября 2014 г. количество зарегистрированных безработных составляло 402,7 тыс. человек. По последним обнародованным данным Государственной службы статистики Украины, уровень безработицы населения в возрасте 15–70 лет, определенный по методологии Международной организации труда, в Украине в среднем вырос с 7,6 % в I полугодии 2013 г. до 8,6 % в I полугодии 2014 г. экономически активного населения [4]. В 2013 г. высокие показатели уровня безработицы принадлежали Черновицкой (10,9 %), Черкасской (10,5 %) и Тернопольской (10,4%) областям, самые низкие – г. Киев (3,2 %), г. Севастополь (4,1 %) и Днепропетровской области (5,6 %). Общие показатели уровня безработицы с 2008 по 2012 гг. за соответствующие периоды повысились с 7,6 % до 8,6 %, а с 2012 по 2013 гг., наоборот, снизились с 9,1 % до 8,6 % [5]. В центре занятости утверждают, что кризис рабочих мест больше всего поразил молодежь, не только в Украине, но и во всем мире. По словам Плачинды, в глобальном масштабе безработица среди молодежи втрое больше, чем среди взрослых. В центре занятости при-

вели статистику за 2012 г.: в первом полугодии 2012 г. уровень занятости среди молодежи в возрасте от 25 до 30 лет составил 74 %, а в возрасте от 15 до 24 лет – только 33 % [6].

Причины безработицы скрываются в самом капиталистическом ладе. Главная – нагромождение капитала НТП, это означает, что по мере развития технического прогресса относительная потребность в рабочей силе уменьшается. Экономический эксперт Андрей Новак считает, что в Украине безработица – это не только следствие спада производства, это еще следствие очень глобальной импортизации нашей экономики. Это очень плохая тенденция, так как преобладание импорта над экспортом означает, что аналогичный украинский производитель продает меньше, а это отражается и на уменьшении зарплат, и на увеличении безработицы [7].

По подсчетам статистической службы Европейского Союза, безработными к августу 2014 г. в странах ЕС были признаны 24 млн 642 тыс. мужчин и женщин, из них 18 млн 326 тыс. находились в зоне евро. В среднем уровень безработицы в 18-ти странах евро был на уровне 11,5 %, а в государствах Евросоюза – 10,2 %. Самые низкие показатели вынужденно отдыхающих были зарегистрированы в Австрии – 4,7 % и Германии – 4,9 %, а самые высокие в Греции – 27,0 % (июнь 2014 г.) и Испании – 24,4 %. Для сравнения, уровень безработицы в США в сентябре составил 6,1 %. Отсюда возникает вопрос, почему в стабильной Австрии, в достаточно благополучной Германии и в экономически развитых Соединенных Штатах показатели безработицы выше, чем в Украине. По мнению Оксаны Полищук, редактора отдела «Управление» еженедельника «БИЗНЕС», вся прелесть отечественной государственной статистики в том, что сегодня ввиду полутеневого функционирования экономики она не может точно определить количество незанятых. Вот почему наша официальная статистика так скромно «смотрится» на фоне европейских стран. На самом деле ее показатель можно смело умножать на 3 или даже на 4, и полученная цифра будет ближе к истине [8].

Далее рассмотрим, как бороться с безработицей и какие меры по ее устранению применять.

Прежде всего, мы считаем, что нужно бороться с безработицей среди молодежи. Для этого можно применить метод, который широко используется Германией – двойное образование, которое заключается в том, что студенты одновременно учатся и пробуют себя на месте работы. Таким образом, получив диплом, выпускник имеет багаж не только теоретических знаний, но и определенных навыков, то есть является специалистом с опытом, которого охотнее принимают на работу.

Также мы считаем, что необходимо проводить для школьников собрания, на которых им будет представлен перечень наиболее востребованных профессий. В последнее время стоит острый вопрос нехватки технических специалистов, в то время как, к примеру, юристов и экономистов, наоборот, в избытке, что приводит к дисбалансу спроса и предложения на рынке труда. Если школьники будут осведомлены о различных профессиях и спросе на них, то смогут правильно выбрать свою специальность и заполнить недостающие вакансии.

Еще одним помощником в решении проблемы безработицы в Украине может стать внезапно появившаяся высокая инфляция. В связи с тем, что практически все иностранные товары в нашей стране закупаются за доллары, их резкое подорожание приводит и к подорожанию импортной продукции. Так как зарплаты остаются прежними, а цены растут, населению приходится отказываться от дорогостоящих иностранных товаров. Именно в этих условиях необходимо расширять национальное производство, поскольку товары отечественных производителей стоят гораздо дешевле. Если увеличится спрос на продукцию украинских предприятий, будут увеличиваться и масштабы производства, а следовательно, возникнет потребность в дополнительных работниках, что приведет к увеличению уровня занятости и снижению безработицы. Именно сейчас как никогда важны правильные действия со стороны государства, ему необходимо создать все условия для развития украинского бизнеса и предпринимательства. Это можно сделать с помощью уменьшения ставки банковского процента, что сделает кредиты более доступными для предприятий; предоставления налоговых льгот для предприятий с высокой долей занятого населения; уменьшения налогов в целом; стимулирования развития малого и среднего бизнеса.

Таким образом, мы видим, что безработица – одна из наибольших социально-экономических проблем Украины. Высокий уровень незанятости приводит к множеству негативных последствий: моральному упадку общества, разочарованию в государстве, оттоку рабочей силы за границу, росту уровня преступности. Данная проблема требует немедленного решения и глубокого научного анализа, который поможет точнее определить причины безработицы и предложить пути ее устранения.

Мы считаем, что предложенные нами методы борьбы с безработицей могут значительно улучшить ситуацию на рынке труда, повысить социальный и экономический уровень развития общества.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко А. А.

Литература: 1. Арбатский Д. В. Проблема занятости и безработицы / Д. В. Арбатский // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2010. – № 16 (20). – С.43–45. 2. Лисюк О. С. Безробіття як соціально-економічна проблема

населення України / О. С. Лисюк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4 (70). – С. 48–53. 3. Фролова Т. А. Экономическая теория : конспект лекций / Т. А. Фролова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m202/13_4.htm. 4. Рівень безробіття: два показники – два поняття. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dcz.gov.ua>. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua/>. 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrinform.ua>. 7. Banki.UA – независимая площадка, где собрана воедино вся информация о банковской системе Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.banki.ua/infolineview/ru_andrej_novak_u_bezroboticy_v_ukraine_est. 8. «Волшебный» уровень безработицы в Украине и мире за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.business.ua/articles/social_politics/Volshebnyu_uroven_bezroboticy_v_Ukraine_i_mire_za_god-77196/

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

УДК 334.722.24

Грива І. Д.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано доцільність аналізу зовнішнього середовища виробництва поршнів і поршневих деталей до двигунів у процесі антикризового управління підприємствами. Проведено PEST-аналіз для підприємств, що функціонують у цій сфері.

Ключові слова: стратегічне управління, PEST-аналіз, поршні, антикризове управління.

Аннотация. Обоснована целесообразность анализа внешней среды производства поршней и поршневых деталей для двигателей в процессе антикризисного управления предприятиями. Проведен PEST-анализ для предприятий, функционирующих в этой сфере.

Ключевые слова: стратегическое управление, PEST-анализ, поршни, антикризисное управление.

Annotation. The expediency of analyzing the external environment of production of pistons and piston engine parts in the process of anticrisis business management, PEST-analysis has been carried out for companies that operate on piston market.

Keywords: strategic management, PEST-analysis, pistons, crisis management.

ПУ сучасних економічних умовах функціонування господарюючих суб'єктів в Україні, що характеризуються високим рівнем розвитку кризових явищ в економіці, нестабільністю зовнішнього середовища та темпів його зміни, актуальним є використання ефективних методів та інструментів антикризового управління. У даному зв'язку важливим фактором обґрунтування доцільності та ефективності антикризових програм для підприємств виступає стратегічний аналіз. Так, основною метою стратегічного аналізу діяльності підприємства як інструмента антикризового управління стає оцінка ключових впливів на нинішній і майбутній стани організації та визначення факторів специфічного впливу на розвиток кризових явищ. Підприємство як відкрита система значною мірою залежить від навколишнього світу, від зовнішнього середовища, що є особливо важливим для керування підприємством, яке характеризується нестабільним функціонуванням. Застосування результатів стратегічного аналізу дає змогу підприємствам своєчасно й адекватно реагувати на зміни в середовищі їхнього функціонування та формувати перелік антикризових заходів, що в довготерміновій перспективі забезпечать подолання розвитку кризи, зростання вартості господарських одиниць і досягнення ними стратегічних завдань.

Сучасні підходи до формування та реалізації стратегії розвитку підприємств, зокрема і в умовах кризи, викладено в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед них наукові праці Г. І. Кіндрацької, Є. Ю. Духо-



ніна, Т. Мостенської, В. О. Рибінцева, Пітера Ф. Друкера, Томаса Г. Герета та інших [1; 2]. Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує підприємство ресурсами, необхідними для підтримки його внутрішнього потенціалу. Проте ресурси зовнішнього середовища не є безмежними. Саме тому потенційно існує небезпека того, що підприємство не зможе отримати необхідні ресурси із зовнішнього середовища в необхідний час, а для підприємства, що функціонує у стані кризи, це може бути життєво необхідним. Завдання стратегічного аналізу полягає в забезпеченні такої взаємодії підприємства з середовищем, яка дозволить йому підтримувати функціонування на рівні, необхідному для досягнення поточних цілей підприємства, а це у свою чергу надасть можливість виживання та ефективного функціонування у довгостроковій перспективі. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації (галузі, конкурентів, споживачів, постачальників) із метою оцінки можливостей та загроз і розробки оптимальної економічної стратегії на основі вибору з-поміж можливих альтернатив [1].

Аналіз зовнішнього середовища становить процес, за допомогою якого підприємство отримує можливість контролювати зовнішні щодо нього фактори з метою визначення можливостей і загроз. Оцінка впливу зовнішнього середовища на підприємство проводиться за такими параметрами: оцінка змін, що впливають на різні аспекти поточної стратегії; визначення факторів, які є загрозою для поточної стратегії підприємства; визначення факторів, що надають більше можливостей для досягнення загальних для підприємства цілей унаслідок коригування плану.

Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство дає йому час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки таких стратегій, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості. Слід розглянути напрями стратегічного аналізу зовнішнього середовища для підприємства, що функціонує на ринку виробництва поршнів, та діяльність якого характеризується наявністю кризових явищ. Розвиток українського ринку поршнів відбувається у маркетинговому середовищі, яке формується в умовах трансформації національної економіки. Найбільше впливають на вітчизняний ринок поршнів такі чинники макросередовища, як політико-правові, економічні, техніко-технологічні, соціально-культурні. Водночас діють сили і суб'єкти мікросередовища – конкуренти, клієнти, постачальники, контактні аудиторії. Ринок поршнів є субринком ринку машинобудівних конструкцій, тому аналізувати особливості та тенденції його формування і розвитку необхідно з урахуванням логістичного ланцюга «машинобудівництво – виготовлення деталей – виробництво поршнів». Саме стабільні тенденції зростання обсягів будівництва і застосування нових конструктивних рішень, а також нових матеріалів та конструкцій у цивільному і промисловому будівництві привели до стабільного зростання. Проте зараз ринок поршнів зазнає перетворень і переважно негативних. Причиною цього є кризові явища, що виявляються у галузі, та дослідження яких є основною метою аналізу. У зв'язку з цим у дослідженні запропоновано здійснити стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства за допомогою PEST-аналізу. PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії. Політика вивчається, оскільки вона регулює владу, яка у свою чергу визначає середовище компанії й отримання ключових ресурсів для її діяльності. Основна причина вивчення економіки – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка є найважливішою умовою діяльності підприємства. Не менш важливі споживчі переваги визначаються за допомогою соціального компонента PEST-аналізу. Останнім чинником є технологічний компонент. Метою його дослідження прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку, які часто є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів. Аналіз виконується за схемою «чинник – підприємство». Результати аналізу оформляються у вигляді матриці, підметом якої є фактори макросередовища, присудком – сила їхнього впливу, що оцінюється в балах, рангах та інших одиницях вимірювання. Результати PEST-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності [2]. У таблиці 1 наведено основні ключові фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, що займається виробництвом поршнів. Виходячи з даних таблиці, можна зробити висновок щодо значного впливу зовнішнього середовища на підприємства поршнебудівного виробництва.

Таблиця 1

PEST-аналіз факторів

№ з/п	Фактори	Імовірність реалізації	Ступінь впливу	Зважена оцінка
1	2	3	4	5
1	Політичні (P): 1.1) зміна влади; 1.2) нормативно-правові акти; 1.3) податкова політика; 1.4) державний вплив на виробництво	0,1 0,3 0,4 0,2	1 2 4 3	0,1 0,6 0,8 0,6
	Σ			2,1

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
2	Економічні (E)			
	2.1) курс національної валюти;	0,1	1	0,1
	2.2) зростання цін на енергопостачання;	0,3	4	1,2
	2.3) інфляція;	0,2	2	0,4
	2.4) рівень заробітної плати;	0,1	3	0,3
	2.5) експорт та імпорт	0,3	5	1,5
	Σ			3,5
3	Соціальні (S)			
	3.1) освіта;	0,2	3	0,6
	3.2) рівень доходів населення;	0,3	4	1,2
	3.3) соціальна політика держави;	0,1	2	0,2
	3.4) потреба в продукції	0,4	5	2
	Σ			4
4	Технологічні (T)			
	4.1) ноу-хау;	0,3	1	0,3
	4.2) модернізація техніки;	0,2	2	0,4
	4.3) технологічний розвиток;	0,3	4	1,2
	4.4) нові патенти	0,2	3	0,6
	Σ			2,5

На даний момент Україна переживає інвестиційну кризу. Погіршилися відносини із західними країнами, суттєво знизився інтерес західних інвесторів до економіки України. Країни Митного союзу також не поспішають фінансувати наші проекти. Російську економіку в аналогічній ситуації «виручають» багаті природні ресурси, яких немає в Україні.

Усі ці процеси, безумовно, вплинули як на ринок об'єктного будівництва в цій галузі, так і на активність приватного покупця поршнів. Виходячи з оглядової інформації ринку поршнів, доцільно звернути увагу на результативність діяльності підприємств галузі та проаналізувати майновий стан та наявні в їх розпорядженні фінансові ресурси. Дане підприємство належить до малих, відом економічної діяльності яких є виробництво. Тому в першу чергу слід проаналізувати фінансові результати даних підприємств до оподаткування (рис. 1).

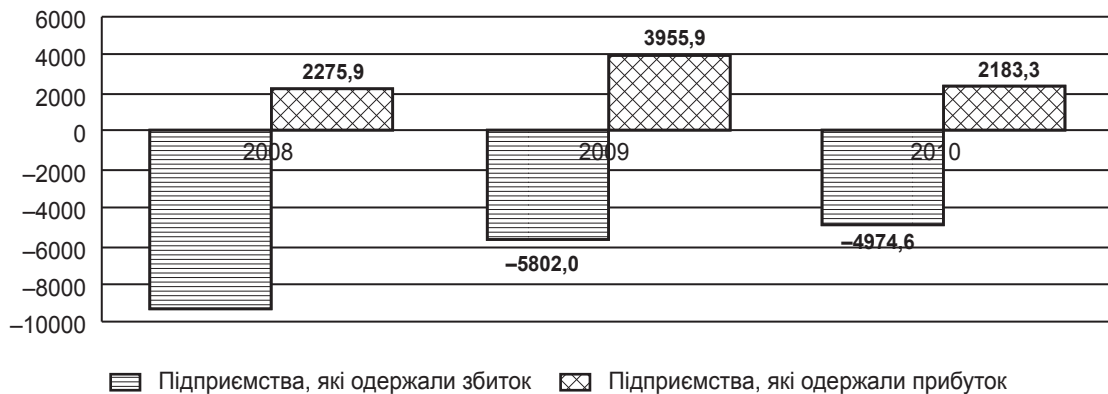


Рис. 1. Отримання прибутку

Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що кожного року збільшується кількість збиткових підприємств, проте обсяги збитків загалом по галузі мають загальну тенденцію до зниження – у 2008 р. в Україні серед малих будівельних підприємств 37,4 % були збитковими, проте загальний обсяг збитків склав 9 187,8 млн грн. Натомість у 2013 р. загальна сума збитків 43,8 % підприємств галузі склала 4 974,6 млн грн, що свідчить про відносне скорочення обсягу збитків на одне підприємство, що є позитивною динамікою. Така ситуація пов'язана передусім із кризою фінансово-банківської сфери, різким і значним скороченням іпотечного кредитування та фінансування будівельних проектів, що й призвело до скорочення обсягів будівництва, зростання кількості збиткових підприємств, падіння рентабельності. Відтак, проведений аналіз дав можливість зробити висновок, що досліджувана галузь – машинобудівництво – характеризується наявністю та досить високим рівнем розвитку кризових явищ, що негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, які до неї належать. Виконання стратегічного аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємств даної галузі надає можливість визначити фактори, що

спричиняють розвиток кризи у суб'єктів господарювання та, відповідно, обґрунтовувати розробку їх антикризових програм.

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

Література: 1. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с. 2. Рибінцев В. О. Особливості стратегічного аналізу зовнішнього середовища виноробних підприємств України в ринкових умовах / В. О. Рибінцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 3. Лаганін В. О. Дослідження особливостей і тенденцій розвитку вітчизняного ринку ПВХ-профілів / В. О. Лаганін // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623. – С. 130–136. 4. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ЖІНОК В УКРАЇНІ

УДК 005. 591: 34: 331.1- 052. 2 (477)

Гринчук О. В.

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

Анотація. Розглянуто проблематику правового регулювання праці жінок в Україні, особливості гендерної нерівності при прийнятті на роботу, проаналізовано спеціальні норми охорони праці жінок, запропоновано шляхи вдосконалення чинного законодавства в сфері регулювання праці жінок.

Ключові слова: конституція, роботодавець, трудові відносини, охорона праці, праця жінок.

Аннотация. Рассмотрена проблематика правового регулирования труда женщин в Украине, особенности гендерного неравенства при приеме на работу, проанализированы специальные нормы охраны труда женщин, предложены пути совершенствования действующего законодательства в сфере регулирования труда женщин.

Ключевые слова: конституция, работодатель, трудовые отношения, охрана труда, труд женщин.

Annotation. The problems of legal regulation of women's work in Ukraine, the features of gender inequality in hiring and special regulation of labor of women; suggest ways of improving the current legislation in there gulation of women's work.

Keywords: constitution, employer, labor relations, labor, women's work.

Відповідно до ст. 24 Конституції України, в Україні проголошується рівність прав і свобод жінок з чоловіками. З метою фактичного забезпечення рівноправності, з урахуванням особливостей жіночого організму трудовим законодавством передбачено спеціальні правила охорони праці жінок, пільги і додаткові гарантії їхніх трудових прав [1].

Рівність прав жінки і чоловіка забезпечується: наданням жінкам рівних з чоловіками можливостей у громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти і професійній підготовці, у праці та винагороді за неї; спеціальними заходами з охорони праці і здоров'я гарантується встановлення пенсійних пільг; створення умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством; правовим захистом, матеріальною та моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям.

Охорона праці жінок являється важливим інститутом трудового права, котрий диференціює цілий комплекс правових норм у регулюванні взаємовідносин працівників – жінок з роботодавцем з додержанням специфіки жіночої праці, оскільки праця жінок часто зумовлена особливостями становища жінки у сім'ї та суспільстві.

Варто звернути увагу на поняття терміну «охорона праці». Термін «охорона праці» вживається в двох значеннях: широкому й вузькому. Як указує В. І. Прокопенко, в широкому розумінні до поняття «охорона праці» належать ті гарантії для працівників, що передбачають усі норми трудового законодавства [2]. У широкому значенні під охороною праці розуміється сукупність правових норм, що охоплює весь комплекс питань застосування праці й приналежних до різних інститутів трудового права. До них належать норми, які забороняють необґрунтовану відмову в прийнятті на роботу, обмежують переведення та звільнення працівників, встановлюють граничну тривалість робочого часу, регламентують час відпочинку та багато інших, спрямованих на створення сприятливих загальних умов трудової діяльності.

Л. О. Сироватська під охороною праці у широкому значенні має на увазі все трудове право, оскільки всі його норми спрямовані на захист інтересів усіх працюючих [3]. У цьому значенні, на мою думку, і повинен застосовуватися термін «охорона праці» як визначення заходів, спрямованих на охорону права особи на працю.

Термін «охорона праці» у вузькому розумінні визначається як створення для працівників здорових і безпечних умов праці. Відповідно до Закону України «Про охорону праці», охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних і лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження здоров'я і працездатності людини в процесі роботи [4].

На сьогодні в Україні особливо гостро постає питання правового регулювання праці жінок. Це пов'язано з невідповідністю більшості законодавчих актів потребам часу та небажанням керівників суб'єктів господарювання, які мають недержавну форму власності, виконувати норми законодавства про працю. Незважаючи на те, що питання рівності між чоловіками та жінками при прийнятті на роботу визначено главою XII «Праця жінок» Кодексу законів про працю, ст. 10 Закону України «Про охорону праці», а також іншими нормативно-правовими актами, на практиці виникає безліч не вирішених проблем.

Так, урахувавши фізіологічні особливості жіночого організму, законодавство про працю передбачає низку обмежень у виконанні певних робіт жінками, а при деяких роботах встановлює жінкам певні переваги. Для держави обидві соціальні функції жінки – робота у суспільному виробництві і материнство – є важливими. Яку з цих функцій виконувати, має вирішувати сама жінка. Якщо жінка вирішила присвятити себе сім'ї, вихованню дітей, то це заняття повинно визнаватися суспільно корисним і давати право за певних умов на матеріальне забезпечення при досягненні певного віку. При виборі трудової діяльності робота жінки повинна бути оплачена на належному рівні.

Зниження попиту на робочу силу загострило проблему участі жінок у суспільному виробництві. Нормативною базою для охорони праці жінок виступає Кодекс законів про працю України, який містить правові приписи, що диференційовано регулюють трудові відносини з цього приводу. Відповідно до ст. 11 Закону України «Про зайнятність населення» від 05.07.2012 р., роботодавцям забороняється в оголошеннях про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам за винятком специфічної роботи, яка може виконуватися виключно особами певної статі [5].

Жінки стали найбільш уразливим прошарком населення у сфері діяльності через необхідність поєднання сімейних і професійних функцій. Враховуючи ці обставини, держава вживає заходи щодо гарантування забезпечення прав жінок. Так, законодавством передбачено суттєві гарантії працевлаштування жінок, які мають малолітніх дітей, гарантії при звільненні з роботи за ініціативою власника. Крім того, незважаючи на наявність пільг щодо працевлаштування жінок, більшість роботодавців відмовляють в працевлаштуванні у зв'язку з наявністю малолітніх дітей, тобто наявність малолітніх дітей є перешкодою для працевлаштування жінки, що, на мою думку, є порушенням чинного законодавства.

Але наявність пільг і переваг, що мають жінки у сфері працевлаштування, має і негативні наслідки. Так, пільги та переваги, передбачені законодавством про працю, підривають конкурентоспроможність жіночої робочої сили на ринку праці. Утримувати працівників, які мають багато пільг, власнику невигідно, а примусити підприємців брати жінок на роботу в сучасних умовах практично неможливо. Тому потрібно виробити такі норми, що створювали б дотримання балансу між пільгами і обмеженнями в праці жінок.

Згідно зі ст. 10 Закону України «Про охорону праці», забороняється застосування праці жінок на важких роботах і на роботах зі шкідливими або небезпечними умовами праці, на підземних роботах, крім деяких підземних робіт (нефізичних робіт або робіт, пов'язаних із санітарним і побутовим обслуговуванням), а також залучення жінок до підіймання і переміщення речей, маса яких перевищує встановлені для них граничні норми, відповідно до переліку важких робіт і робіт зі шкідливими і небезпечними умовами праці, граничних норм підіймання і переміщення важких речей, що затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я. Праця вагітних жінок і жінок, які мають неповнолітню дитину, регулюється законодавством [4]. Але на практиці роботодавці при прийомі на роботу віддають перевагу чоловікам.



Особливо помітна дискримінація щодо жінок, які мають маленьких дітей, дітей-інвалідів, одиноких і багатодітних матерів, без досвіду роботи, дружин військовослужбовців і пенсіонерок. Такий стан справ щодо працевлаштування жінок не тільки порушує положення КЗпП, але і положення Конституції України про право на працю. Відповідно до положення КЗпП, роботодавцю забороняється відмовляти жінкам у прийнятті на роботу і знижувати їм заробітну плату з мотивів, пов'язаних з вагітністю або наявністю дітей віком до 3 років, та одиноким матерям – за наявністю дитини віком до 14 років або дитини-інваліда. При відмові у прийнятті на роботу зазначеним категоріям жінок роботодавець зобов'язаний повідомляти їм причини відмови у письмовій формі. На прохання вагітної жінки, жінки, яка має дитину віком до 14 років або дитину-інваліда, зокрема таку, що знаходиться під її опікою, або здійснює догляд за хворим членом сім'ї відповідно до медичного висновку, роботодавець зобов'язаний устанавлювати їй неповний робочий день або тиждень.

Отже, на підставі вищезазначеного можна дійти висновку, що охорона праці жінок є важливим інтегрованим інститутом права, що знайшло своє відображення у трудовому законодавстві. Така увага законодавця до охорони праці жінок обумовлена тим, що праця жінок має цілий комплекс специфічних особливостей, які вирізняють її від праці інших осіб. Охорона праці жінок має носити комплексний характер, оскільки охоплює різні норми правового регулювання та диференціюється залежно від виду та характеру виконуваної роботи. Охорона праці жінок включає певні пільги та переваги відносно жінок (обумовлені вони насамперед правом на материнство), наприклад, відпустки по догляду за дитиною. Дана діяльність є неодмінною передумовою додержання законності та конституційності положень щодо рівності прав чоловіка та жінки і забезпечення кожного громадянина (зокрема жінки) відповідною роботою.

Відтак, наявність такого механізму захисту законних прав та інтересів жінок дозволяє повною мірою реалізувати державні програми у сфері розвитку праці жінок, яка тісно пов'язується з веденням домашнього господарства, вихованням дітей. Рівень захисту жінок у тому чи іншому суспільстві свідчить про зрілість держави, розвиненість її державно-правових інститутів і рівень суспільно-правової свідомості. Відтак, охорона праці жінок вимагає у сучасних умовах удосконалення як нормативного, так і організаційного. Рішенням існуючих проблем може бути прийняття окремого закону щодо охорони праці жінок або виокремлення норми щодо такої охорони в окремий розділ нового трудового кодексу.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 24. 2. Прокопенко В. І. Трудове право України : підручник // В. І. Прокопенко. – Х. : Консум, 1998. – 360 с. 3. Сыроватская Л. А. Трудовое право : учебник / Л. А. Сыроватская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрист, 1998. – 252 с. 4. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 49. – Ст. 668. 5. Про зайнятість населення : Закон України від 17.04.2014 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 24. – Ст. 243.



ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

УДК 504.338

Гринько Т. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто економічний характер екологічних загроз. Визначено переваги впровадження систем екологічного менеджменту на підприємствах і проблеми, що заважають розповсюдженню таких систем

в Україні. Охарактеризовано головні напрями розв'язання цих проблем і визначено зацікавлені сторони, що мають брати в цьому участь.

Ключові слова: екологічний менеджмент, стандарт ISO 14 000, фактори екологічних загроз підприємства, проблеми впровадження екологічного управління.

Анотація. Рассмотрен экономический характер экологических угроз. Определены преимущества внедрения систем экологического менеджмента на предприятиях и проблемы, препятствующие распространению таких систем в Украине. Охарактеризованы основные направления их решения и определены заинтересованные стороны, которые должны в этом участвовать.

Ключевые слова: экологический менеджмент, стандарт ISO 14000, факторы экологических угроз предприятия, проблемы внедрения экологического управления.

Annotation. Economical side of ecological threats is reviewed. The advantages of ecological management systems implementation and problems of their spreading in Ukraine are defined. The main directions of solving are characterized as are the interested parties, who have to participate in such solving.

Keywords: environmental management, ISO standard 14000, factors enterprise environmental threats, implementation of environmental management issues.

Враховуючи вже визначений курс України на вступ до Європейського Союзу і спрощення митних обмежень між ними гостро постає питання відповідності українських товарів стандартам якості, а підприємств – конкурентному середовищу. Екологічні програми є нормою для європейських підприємств у той час, як в Україні їх запровадила невелика частина виробництв, і на це існують об'єктивні причини. Щоб стати рівноправними учасниками цього ринку та захистити позиції на національному, компаніям необхідно подолати дані проблеми. Держава також зацікавлена в конкурентоспроможності національного виробника, тому має сприяти таким заходам.

Загальні засади екологічного менеджменту досліджували В. І. Савкін, А. В. Анісімов; М. Г. Гиндова запропонувала нечітку модель оцінки економічного збитку від екологічних шкод та визначила головні фактори загроз. Ефективність екологічного менеджменту та стандарту ISO, а також проблематику їхнього впровадження на українських підприємствах досліджували Т. В. Одинцева, Н. І. Новальська, Д. І. Барков. Однак ці дослідження не охоплювали заходи розв'язання зазначених проблем і пропонували лише нормативно-правові заходи з боку держави.

Метою дослідження є визначення переваг, проблем при впровадженні екологічного менеджменту і міжнародних стандартів та способів їх подолання. Об'єктом дослідження є система екологічного менеджменту підприємства, предметом – проблеми створення і роботи такої системи.

Функціонування будь-якого промислового підприємства пов'язане з великою кількістю потенціальної економічної шкоди. Ці потенційні загрози є різноманітними, але всі можуть бути виражені як конкретний економічний збиток, якого зазнають різні сторони економічної діяльності. Як відображено на рис. 1, загальний економічний збиток від забруднення природного середовища поділяється на три основні групи: збитки економічної системи, населення і навколишнього природного середовища [1, с. 157].

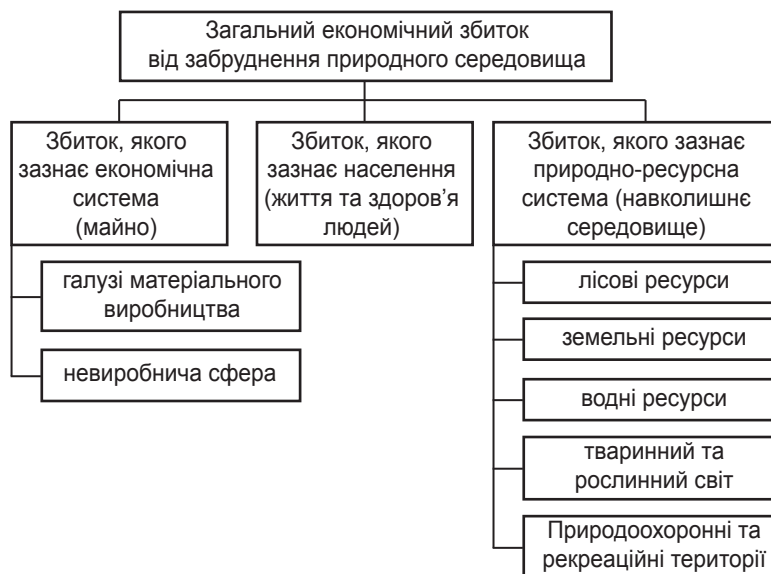


Рис. 1. Фактори екологічного збитку



Економічне вираження втрат суспільства та власне підприємства є однією з основних причин, чому підприємства зацікавлені у нівелюванні такої шкоди, а велика кількість потенційно-проблемних напрямків є причиною їх потреби в стандартизації підходу до створення систем екологічного менеджменту.

Система екологічного менеджменту – це частина загальної системи менеджменту, що включає в себе організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів реалізації і вдосконалення екологічної політики, її цілей і завдань [2].

Використання систем екологічного менеджменту підприємствами має такі значні переваги і додаткові можливості, як:

- формування сприятливого іміджу підприємства, базованого на екологізації виробничого процесу;
- привертання уваги інвесторів;
- привертання уваги міжнародних організацій та міжнародної спільноти до підприємства;
- членство в міжнародних екологічних спілках підприємців, що також надає доступ до нових інвестицій, та партнерств;
- переваги територіального і національного екологічного лідерства;
- розвиток і стабілізація відносин з органами місцевої влади, державного екологічного контролю та суспільством.

До того ж ефективна діяльність підприємства, що має систему екологічного менеджменту, здатна забезпечити екологічну безпеку в процесі проектування, побудови та експлуатації промислових об'єктів [3, с. 156].

Поява стандартів серії ISO 14 000 – одна з найбільш значущих міжнародних природоохоронних ініціатив. Вони розроблені спеціально для того, щоб максимально вигідно для власників і суспільства та найбільш повною мірою реалізувати принцип попередження негативних впливів господарської діяльності на оточуюче природне середовище. Це досить гнучка система, яка має рекомендаційний характер і дозволяє кожному підприємству самостійно обирати його головні цілі в природоохоронній діяльності [4, с. 108]. Також існують інші стандарти серії ISO, що стосуються безпеки різних виробничих сфер: ISO 9001 – стандарт безпеки продукції харчової промисловості тощо.

Але, незважаючи на переваги цих систем і те, що в 2004 р. на державному рівні було рекомендовано приєднуватись до ініціативи, відповідно до офіційної щорічної доповіді Інтернаціональної Стандартизаційної Організації, екологічні стандарти ISO 9001 та ISO 14 001 в 2013 р. використовуються на 16.6 % українських підприємств. Порівняно з даними 2004 та 2008 рр. це вагоме збільшення їхньої частки, однак у провідних країнах світу нормою є 83 % і більше [5].

Така низька популярність цих стандартів ISO і екологічного менеджменту взагалі пояснюється багатьма об'єктивними причинами, проблемами, що існують в Україні в цій сфері, зокрема як:

1) Нестабільність державної екологічної політики. В Україні не існує екологічного кодексу, а значна кількість Законів України, підзаконних актів, Постанов Кабінету Міністрів, Указів Президента регулюють цю сферу несистемно. До того ж нормативи майже щорічно змінюються. Існує проблема реалістичності встановлених норм: іноді підприємцям вигідніше заплатити штраф, аніж покращувати умови виробництва.

2) Для втілення багатьох екологічних програм, зокрема, використання відпрацьованої сировини та відходів у виробництві необхідно значно оновити обладнання та реструктурувати виробничі цикли, що потребує значних матеріальних витрат і часу. Підприємці дуже вузько розуміють екологічну діяльність і свідомо відмовляються від додаткових витрат.

3) Через високу гнучкість стандарту ті, хто приєднався до нього, можуть втілювати незначні реформи виробництва і формально відповідати стандартам, хоча реальний екологічний ефект від цих змін є мінімальним.

4) Актуальна для всього світу проблема полягає в тому, що технології та екологія можуть протирічити один одному. Щоденна робота з електронним обладнанням на даний момент залишається шкідливою для здоров'я людей через значний рівень електромагнітного випромінювання, іноді через шум та вібрації, навіть, якщо використання техніки повністю відповідає стандартам безпеки.

5) Низький рівень екологічної культури робітників підприємств, що результує в шкідливих впливах не лише на навколишнє середовище, але й на їхнє власне здоров'я [6, с. 13].

Ці негативні фактори належать до сфер відповідальності держави, підприємців, робітників і суспільства в цілому, тому вочевидь розв'язання поставлених питань потребує комплексного підходу і консенсусу всіх згаданих суб'єктів.

Головними напрямками розв'язання цих проблем мають стати:

- з боку держави: державні заходи щодо приведення нормативної бази у сфері екології до єдиного формату; в сфері міжнародних правовідносин необхідно забезпечити всі умови для найбільш зручного доступу українських підприємств до сучасних екологічних технологій виробництва;
- з боку зацікавлених суспільних груп: повномасштабна акція, спрямована на підвищення екологічної свідомості суспільства, за всіма напрямками екологічної шкоди; краще, якщо ці заходи матимуть державну підтримку;
- з боку профсоюзів: крім вимог до роботодавців щодо забезпечення робітникам безпечних умов праці необхідні роз'яснювальні роботи з самими працівниками, щоб вони також піклувались цим питанням а реалізували екологічні заходи на мікрорівні;
- з боку підприємств: чітке опрацювання екологічних програм з видученням максимального економічно-позитивного ефекту для себе, спрямування зусиль на позитивний імідж так само, як і на високі прибутки, що дозволить конкурувати на європейських ринках.

Отже, підсумовуючи все вищезазначене, сьогодні українські компанії вимушені екологізуватись, однак через неврегульованість правової сфери, власної низької зацікавленості, високої вартості впровадження реальних екологічних новацій, а також через низький рівень екологічної культури суспільства ця сфера буксує. Для подолання цього, необхідно впровадження загальної національної програми за участю всіх суб'єктів суспільної взаємодії, спрямоване в першу чергу на підвищення екологічної свідомості та неекономічної зацікавленості в убезпеченні виробництв і продукції. Дослідження питань упровадження екологічного менеджменту з максимально позитивними ефектами для власників, робітників, держави та суспільства, має бути продовжене в першу чергу для виявлення нових загроз і пропозиції шляхів їх уникнення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Тиндова М. Г. Нечітка модель економічної оцінки екологічних збитків / М. Г. Тиндова // Вісник ССЕУ. – 2010. – № 5 (34). – С. 156–159. 2. Барков Д. І. Міжнародні екологічні стандарти якості продукції ISO 14000 і перспективи їх втілення в Україні / Д. І. Барков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.erudition.ru/referat/printref/id.49971_1.html. 3. Анисимов А. В. Экологический менеджмент : учеб. пособ. / А. В. Анисимов; Приоритет. нац. проект «Образование» Южного Федерального университета. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2009. – 48 с. 4. Одинцева Т. В. Проблеми впровадження на українських підприємствах стандартів серії ISO 14000 / Т. В. Одинцева // Екологічний менеджмент : зб. наук. праць. – К. : МАУП, 2009. – С. 104–115. 5. ISO certification ownership (% of firms) in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/iso-certification-ownership-percent-of-firms-wb-data.html>. 6. Новальська Н. І. Формування сприятливих умов праці як складова екологічної поведінки підприємства / Н. І. Новальська // Екологічний менеджмент : зб. наук. праць. – К. : МАУП, 2009. – С. 12–15.

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

УДК 657.6 (477)

Грошова Т. В.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначається якість аудиторських послуг в Україні, а також шляхи вдосконалення та підвищення якості аудиторського контролю, розглянуто види контролю якості, сформульовані принципи визначення вимог до формування ефективної системи забезпечення якості аудиту.

Ключові слова: аудит в Україні, якість аудиторських послуг, вимоги до забезпечення якості аудиту.

Анотація. В статті определяється качество аудиторских услуг в Украине, а также пути совершенствования и повышения качества аудиторского контроля, рассмотрены виды контроля качества, сформулированы принципы определения требований к формированию эффективной системы обеспечения качества аудита.

Ключевые слова: аудит в Украине, качество аудиторских услуг, требования к обеспечению качества аудита.

Annotation. The paper defined the quality of audit services in Ukraine, as well as ways to improve and enhance the quality of auditing, quality controls are considered, and the principles to require the formation of an effective system of audit quality.

Keywords: audit in Ukraine, the quality of audit services, requirements to ensure audit quality.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин суб'єкти господарювання все більше потребують надання професійних аудиторських послуг. Тому актуальною на сьогодні є проблема забезпечення якості роботи і дотримання аудиторами етичних норм.

Якість аудиторських послуг сьогодні переходить на якісно новий рівень, а саме – забезпечення якості аудиторських послуг, що в подальшому стане основою для визначення розвитку українського аудиту на міжнародному рівні. Цьому поштовху сприяло те, що вітчизняний аудит завершив період становлення.

Процеси, що відбуваються в економіці України, потребують зростання якості вітчизняного аудиту до європейського рівня. Забезпечення якості аудиторських послуг необхідне для зміцнення позицій аудиту на внутрішньому і зовнішньому ринках.

З економічної точки зору якість – це здатність об'єкта чи дії задовольняти вимоги особистого, виробничого чи суспільного порядку завдяки властивостям, які складають його споживчу вартість [2].

З метою забезпечення своїх повноважень Аудиторська палата України за останні роки прийняла низку надзвичайно важливих нормативних документів з питань контролю за якістю надання аудиторських послуг, а саме:

- Положення про здійснення зовнішніх перевірок якості аудиторських послуг в Україні, затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 26.05.2005 р. № 149/5.2.
- Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 р. № 182/4.
- Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості аудиторських послуг, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, затверджене Рішенням Аудиторської палати України від 23.04.2009 р. № 201/4 [1].

Прийняття зазначених положень свідчить про посилення уваги держави до проблем якості аудиту та формування його ґрунтовної методологічної бази. Проте український ринок аудиторських послуг не повною мірою задовольняє вимоги споживачів.

Такий стан справ має ряд причин, які не завжди залежать від суб'єктів аудиторської діяльності, а зумовлюються, по-перше, недосконалістю законодавчої і нормативної бази, по-друге, низьким рівнем розвитку фондового ринку в Україні, що не дає змоги визначити фактичну вартість капіталу підприємств і здійснювати вільний його перерозподіл. Це породжує нерозуміння важливості аудиту і соціально-економічних переваг інформації, яка підтверджена аудитором та якій можна довіряти. А в разі виникнення проблем з використанням такої інформації клієнт вправі оскаржити і відшкодувати збитки, що виникли внаслідок її використання.

Ця можливість підтверджується тенденціями росту вимог до контролю якості аудиторських послуг та прикладами виплат величезних штрафів міжнародними аудиторськими компаніями за підтвердження недостовірної інформації [5].

Найбільшим ризиком є неякісне надання аудиторських послуг, що може призвести до втрати клієнтів і позбавлення дозволу на аудиторську діяльність.

Е. Гутцайт виокремлює чорний, сірий та цивілізований аудит.

Чорний аудит здійснюється, коли аудиторська фірма фактично не здійснює перевірку, а дає позитивний висновок на свідомо недостовірну інформацію бухгалтерської звітності.

Сірий аудит – це ситуація, коли переважно здійснюють аудиторську перевірку, виявляють недостовірну бухгалтерську звітність, але все одно видають позитивний аудиторський висновок.

Цивілізований аудит відрізняється видачею адекватного аудиторського висновку, тобто негативного на недостовірну бухгалтерську звітність, до яких би наслідків це не привело [4].

Основними принципами перевірок щодо контролю якості є:

- принцип єдності – підпорядкованість усіх внутрішніх процесів системи забезпечення якості аудиту єдиній меті, а саме – задоволенню вимог користувачів у якісній інформації;
- принцип безперервності – корегування напрямів діяльності підприємства з урахуванням зміни зовнішніх умов;
- принцип точності – конкретизація заходів щодо підвищення якості аудиту настільки, наскільки дозволяють зовнішні та внутрішні умови діяльності аудиторської фірми;
- принцип гнучкості – надання процесу формування системи забезпечення якості аудиту здатності змінювати свою спрямованість через виникнення непередбачених обставин у внутрішньому й зовнішньому середовищах, що в свою чергу потребує оцінки чинників, які впливають на якість аудиту.

Сформульовані принципи визначили вимоги до формування системи забезпечення якості аудиту:

- цілісність – єдиний напрям розвитку елементів системи, орієнтування на стратегію розвитку і цілі забезпечення якості;
- збалансування окремих елементів системи між собою – завдання мають бути вибудовані таким чином, щоб реалізація одного з них забезпечувала успішну реалізацію інших;
- узгодженість системи забезпечення якості аудиту із зовнішнім і внутрішнім середовищами – відповідність цілей і завдань забезпечення якості аудиту прогнозованим змінам на ринку аудиторських послуг, а також загальній системі розвитку аудиторської фірми.

Дотримання зазначених принципів і вимог до формування системи забезпечення якості аудиту є гарантією раціональної організації процесу досягнення та підтримання якості аудиторських послуг на високому рівні [3].

Адекватність конкретних процедур контролю якості залежить від таких умов: загальноекономічних (стану національної економіки, трудового законодавства, системи оподаткування тощо); аудиторської діяльності (нормативно-правової бази, елементів регулювання аудиторської діяльності, системи контролю якості послуг тощо); регіональних (особливостей економічного розвитку регіону, підтримки малого й середнього бізнесу, наявності економічного потенціалу в регіоні тощо); внутрішньофірмових (розміру організації, етики й незалежності, організації управління, кадрового складу, професіоналізму тощо).

Зовнішній контроль якості аудиту здійснюють з боку: Спілки аудиторів України, при якій створено Комісію з контролю за дотриманням вимог стандартів та етики; Аудиторської палати України, при якій створено Комісію з контролю якості. Крім того, до перевірок можуть залучатися окремі аудиторські фірми, які отримали акредитацію в АПУ.

Контроль якості аудиту може бути: попереднім; поточним та наступним.

Попередній контроль виконується на етапі атестації аудиторів і аудиторських фірм і видачі їм дозволів на зайняття аудиторською діяльністю.

Поточний контроль здійснюється за двома напрямками: контроль окремих аудиторських перевірок; загальний контроль якості аудиту. Поточний контроль припускає перевірку: дотримання принципів незалежності, професіоналізму й компетентності аудиторів; виконання вимог законодавства.

Наступний контроль за якістю аудиторських перевірок і наданням супутніх послуг здійснює уповноважений орган, який може здійснювати такі перевірки власними зусиллями, а також делегувати право їх здійснення акредитованим професійним аудиторським об'єднанням відносно учасників цих об'єднань. Вважаємо, що під час зовнішнього контролю доцільно приділяти значну увагу методологічній базі аудиторської фірми, що перевіряється, наприклад, обґрунтованим способом розрахунку рівня суттєвості й необхідного обсягу вибірки.

Окрім зовнішнього контролю, якість аудиторської діяльності повинен забезпечувати і внутрішній контроль. Система внутрішнього контролю є процесом, який організовує і здійснює керівництво з метою забезпечити впевненість у досягненні цілей з погляду надійності фінансової (бухгалтерської) звітності, ефективного використання ресурсів, а також відповідності діяльності чинним нормативно-правовим актам.

Внутрішній контроль передбачає: контроль основним аудитором роботи своїх асистентів, контроль роботи аудитора з боку адміністрації, контроль адміністрацією фірми кваліфікаційного рівня персоналу та дотримання ним етичних норм [6].

Організація системи внутрішнього контролю та її функціонування спрямовані на усунення ризиків діяльності. В Україні суб'єктами контролю якості аудиту є сертифіковані аудитори й експерти фірми.

Отже, контроль якості аудиторських послуг відіграє важливу роль у роботі аудиторських фірм. Достовірність їх роботи повинна ретельно перевірятись, адже аудитори несуть велику відповідальність за достовірність інформації, яку вони подають. Якісна робота аудиторських послуг необхідна для зміцнення позицій аудиту на внутрішньому і зовнішньому ринках країни.

Критерії якості аудиту в Україні не відповідають запитам інформаційних потреб замовника аудиторських послуг. Тому аудиторські послуги слід надавати «за правилами», тобто потрібно чітко дотримуватись Міжнародних Стандартів Аудиту. Керівництво будь-якого підприємства повинно бути зацікавлене в тому, щоб на максимальному рівні забезпечити незалежність та об'єктивність аудитора.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Про аудиторську діяльність : Постанова Верховної Ради України від 22.04.1993 р. № 3125-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Бондар В. П. Якість аудиту та фактори її підвищення / В. П. Бондар // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Житомир : ЖДТУ, 2008. – № 4 (46) – С. 22–27. 3. Шамілова Н. С. Концептуальні підходи до визначення якості аудиту / Н. С. Шамілова // Бухгалтерський облік. Аналіз та аудит. – 2009. – С. 237–248. 4. Гутцайт Е. М. Внешний контроль за качеством аудита / Е. М. Гутцайт // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 5. – С. 62–66. 5. Кузуб О. А. Контроль якості аудиторських послуг – реалії та сподівання / О. А. Кузуб // Аудитор України. – 2008. – № 15 (143). – С. 12–15. 6. Макеева О. Що чекає український аудит в аспекті контролю якості аудиторських послуг? / О. Макеева // Журнал для тих, кого перевіряють, і для тих, хто перевіряє. – 2009. – № 3. – С. 23–28. 7. Драч В. І. Наступний крок: забезпечення якості аудиторських послуг / В. І. Драч // Аудитор України. – 2009. – № 5–6. – С. 60–61.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 357.922

Дем'яненко А. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано розвиток ринку оціночних послуг в Україні. Розглянуто основні проблеми підготовки кваліфікованих незалежних оцінювачів.

Ключові слова: оцінка майна, оціночна діяльність, бухгалтерська оцінка, незалежна оцінка, експертна оцінка.

Аннотация. Проанализировано развитие рынка оценочных услуг в Украине. Рассмотрены основные проблемы подготовки квалифицированных независимых оценщиков.

Ключевые слова: оценка имущества, оценочная деятельность, бухгалтерская оценка, независимая оценка, экспертная оценка.

Annotation. This article is devoted to development of Valuation Services Sphere in Ukraine. The main problem of training qualified independent valuers and based on experience of regulating valuation activities in foreign countries identified prospective directions for improving the Ukrainian market of evaluation.

Keywords: property valuation, assessment, financial evaluation, independent evaluation, expert evaluation.

Необхідність оцінки будівель, споруд і земель, а отже, і підготовки експертів – професійних оцінювачів украї актуальна. На практиці як держава, так і приватний сектор потребують фахівців, які займаються визначенням ринкової вартості об'єктів. Тобто майбутній молодший спеціаліст з оціночної діяльності має стати професійним

учасником ринку рухомого майна і нерухомості та вміти використовувати той чи інший вид діяльності залежно від типу підприємницької діяльності, реалізовувати об'єкти нерухомості.

Проблемам сучасної професійної оцінки об'єктів в Україні присвячено роботи таких науковців, як В. Є. Воронін, В. Г. Лісняк, В. М. Поліщук, О. В. Ткаченко, М. В. Дьома, А. М. Третяк та інші. Попри це, питання вдосконалення ринку професійної оціночної діяльності залишається практично не дослідженим.

Метою роботи є визначення особливостей розвитку оціночної діяльності, виявлення проблем і подальше їх практичне вирішення.

Використання професійної оцінки зумовлене в першу чергу потребами та запитам користувачів бухгалтерського обліку в певних економічних ситуаціях; у музеях та виставках – для незалежної оцінки вартості музейних цінностей та в інших сферах суспільної діяльності.

Оцінка майна – процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами – і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності [8].

На основі аналізу [2] встановлено, що в Україні розрізняють три види оціночної діяльності: бухгалтерську, незалежну, експертну. Аналіз видів оціночної діяльності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз основних положень бухгалтерської, незалежної та експертної оцінок

№	Критерії	Види оцінок		
		Бухгалтерська	Незалежна	Експертна
1	Нормативна база	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3]	Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» [4]	Закон України «Про судову експертизу» [5]
2	Мета	Визначення вартості активів і пасивів для цілей бухгалтерського обліку	Визначення ринкової вартості майна та майнових прав у випадках, передбачених Законом № 2658 [4] та за інших потреб	Отримання інформації про обставини справи досудового та судового слідства
3	Об'єкт	Об'єкти бухгалтерського обліку	Майно та майнові права юридичних та фізичних осіб	Об'єкти, що містять інформацію про обставини справи
4	Суб'єкт	Бухгалтер	Незалежний оцінювач	Судовий експерт
5	Набуття права займатися оціночною діяльністю	Має особа, відповідальна за ведення бухгалтерського обліку	Має лише власник сертифіката (Положення N 479 [9])	Має власник «Свідоцтва про присвоєння кваліфікації судового експерта»

Безперечною заслугою стало створення системи незалежної оцінки, сертифікація суб'єктів оціночної діяльності, здійснення державного та громадського контролю, визначення прав, обов'язків і відповідальності учасників ринку оцінки.

Незалежна оцінка – це оцінка, яка проводиться відповідно до Закону «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4].

Експертна оцінка – це оцінка, яка здійснюється згідно з Законом України «Про судову експертизу» від 25 лютого 1994 р. № 4038-ХІІ [3].

Судова експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів дізнання, досудового та судового слідства.

Аналізуючи види оціночної діяльності в Україні, виявлено відмінні риси бухгалтерської, незалежної та експертної оцінок. Установлено, що подальшого наукового пошуку потребує питання гармонізації видів професійної оцінки, пов'язаних з економічним вимірюванням бухгалтерського обліку, оціночної діяльності, аудиторської діяльності, банківської справи, що зумовлено глобалізацією й інтернаціоналізацією світової економіки та забезпечує єдине розуміння основних положень і методологічних підходів.

Сьогодні існує ряд конкретних господарських умов, за яких законодавством встановлено обов'язок проводити незалежну оцінку майна з залученням відповідних спеціалістів – оцінювачів.

З урахуванням цих умов розвивається і вітчизняний ринок оцінювальних послуг в Україні, динамічно розвивається ринок послуг незалежної оцінки в Україні, що відповідно приводить до зростання кількості суб'єктів незалежної діяльності та розширення спектру послуг, які ними надаються. Так, станом на 01.01.2013 р. працювало 852 суб'єкти оціночної діяльності, які надавали Фонду державного майна та органам місцевого самоврядування послуги з оцінки майна.



Відповідно до аналітичної довідки про роботу Фонду державного майна України, протягом 2013 р. Фонд видав 1200 сертифікатів суб'єктам оціночної діяльності (зокрема: 605 – юридичним особам та 597 – фізичним особам – приватним підприємцям) [6].

Але аналізуючи роботу Фонду державного майна протягом перших кварталів 2013 та 2014 рр. (табл. 2), кількість угод істотно зменшилась.

Таблиця 2

Аналіз ринку професійної оціночної діяльності в Україні

№ з/п	Показник	I півріччя 2013 р.	I півріччя 2014 р.	Відсоток (I півр. 2014 р. до I півр. 2013 р.)
1	Чисельність суб'єктів оціночної діяльності, що працювали на ринку оцінки державного та комунального майна	444	477	107
2	Кількість прорецензованих звітів про оцінку майна	5169	3740	72

Упродовж першого кварталу 2014 р. кількість угод щодо залучення незалежних оцінювачів не лише для проведення оцінки в обов'язкових випадках, визначених у Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», але й оцінки інвестиційних проектів, оцінки бізнесу і цінних паперів, оцінки нерухомого майна. Це обумовлено економічною ситуацією у країні.

На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що у підготовці незалежних оцінювачів є істотні недоліки. Оціночна діяльність в Україні недостатньо ефективно регулюється. Оцінювачі, що працюють з нерухомістю, змушені двічі проходити підготовку, скласти іспити і регулярно проходити підвищення кваліфікації за одним і тим самим напрямком, несуть подвійні і досить істотні часові та грошові витрати.

Відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4], професійна підготовка оцінювачів здійснюється навчальними закладами, які уклали угоди про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів з Фондом державного майна України. За інформацією офіційного сайту Фонду державного майна України станом на 01.01.2013 р., 25 навчальних закладів уклали з Фондом державного майна України угоди про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів. Але відповідно до Закону України «Про освіту» [7], навчальний заклад повинен мати ліцензію Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України на надання освітніх послуг [6].

За даними Єдиного ліцензійного реєстру, даних про наявність відповідних ліцензій в ПОГ «Навчально-методичний центр з питань оціночної діяльності», ТОВ Навчальний центр «Експерт» та ПОГ «Український інститут управління якістю в оціночній діяльності» не знайдено. Але це не заважає успішно скласти екзамен та отримати сертифікат. Тож наведений приклад підтверджує прогалини регулювання оціночної діяльності з боку держави.

З метою досягнення ефективного державного регулювання завданням уряду є вдосконалення роботи Фонду державного майна.

Вивчення досвіду роботи систем регулювання оціночної діяльності в інших країнах показує, що система підготовки кваліфікованих незалежних оцінювачів в Україні має перспективи для розвитку. Табл. 2 містить інформацію щодо особливостей системи оціночної діяльності України й ряду інших країн: Росії, Великобританії та США. Головними елементами структури проаналізованих систем є:

- 1) цілі діяльності організації;
- 2) форми регулювання;
- 3) вимоги щодо складання результатів оцінки.

На основі проведеного аналізу необхідно зазначити той важливий факт, що зарубіжні органи регулювання оціночної діяльності є спеціалізованими, але в Україні регулювання ринку оцінюючих послуг здійснює Фонд державного майна, а основна його діяльність – здійснювати державну політику у сфері приватизації державного майна і виступати орендодавцем майнових комплексів, що перебувають у загальнодержавній власності, а також удосконалювати систему освіти та професійної підготовки незалежних оцінювачів. Усупереч наявним проблемам у цій сфері в Україні необхідно створити державну установу, яка б спеціалізувалась лише на дослідженні та регулюванні й сприяла б удосконаленню функціонування ринку оціночних послуг.

Аналіз літературних джерел (табл. 3) дозволив систематизувати переваги та недоліки недержавного регулювання системи оціночних послуг.

Порівняльний аналіз регулювання оціночної діяльності в Україні та зарубіжних країнах

№	Країна	США	Великобританія	Росія	Україна
1	Назва регулятора оціночної діяльності	Фонд оцінки	Королівський інститут фахівців у галузі оцінки нерухомості	Комітет з оціночної діяльності Торгово-промислової палати	Фонд державного майна України
2	Цілі діяльності	Робота з уніфікації вимог до ліцензування оцінювачів	Підтримка високих стандартів освіти; захист споживачів; незалежна експертиза	Визначення позиції стандартів і впровадження їх у практику	Удосконалення системи освіти та професійної підготовки; захист споживачів
3	Характеристика регулювання	Саморегульований		Регульований урядом	
4	Звіти оціночної діяльності	Єдині стандарти професійної практики оцінки (розроблені Фондом)	Всі вимоги до формування звіту про оцінку або ж свідцтва про оцінку викладені в RICS	«Стандарти оцінки, обов'язкові до застосування суб'єктами оціночної діяльності» [8]	Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [1]

Так, встановлено, що державне регулювання оціночної діяльності у Великобританії і США делегували свої повноваження недержавним професійним об'єднанням.

У Великобританії держава законодавчо не регулює оцінку. Це дає можливість оцінювачам рекламувати свої послуги з позиції своєї репутації як людей компетентних і віddаних професійним правилам поведінки. Це досягається через професійні організації, серед яких лідируючі позиції займає Королівське товариство сертифікованих фахівців з нерухомості. Членство в таких суспільствах досягається через складання іспитів і після певного періоду практичної роботи під наглядом досвідченого фахівця.

Але в Україні необхідне державне регулювання, оскільки боротьба за цей сектор економіки триває давно. За цей час було зупинено чотири спроби монополізувати ринок оцінки в інтересах однієї політико-бізнесової групи.

Відтак, проаналізувавши ситуацію, що склалася на ринку оцінки, можна сказати, що Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4] фактично визнав необхідність розвитку оціночної діяльності як інституту, що підлягає регулюванню, але разом із тим ефективного регулювання в необхідній мірі він не забезпечив.

Недостатня протягом останніх років увага з боку держави до оновлення законодавства, методології і стандартизації оцінки, а також певний застій у сфері вдосконалення рівня професійної підготовки оцінювачів призвели до того, що до існуючій моделі оціночної діяльності є багато нарікань.

Перспективними напрямками дослідження у системі оціночних послуг повинно бути вдосконалення цілей і повноважень Фонду державного майна України, а також перегляд і вдосконалення професійної підготовки незалежних оцінювачів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 37. – С. 64. 2. Ткаченко О. В. Розвиток оціночної діяльності в Україні / О. В. Ткаченко, М. В. Дьома, Я. В. Калініченко // Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми формування нової економіки XXI века». – 2010. – С. 31 – 34. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 4. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>. 5. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 р. № 4038-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>. 6. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFU/SPFU/ReportsMFI.aspx. 7. Про освіту: Закон України № 1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2984-145. 8. Стандарти оцінки, обов'язкові до застосування суб'єктами оціночної діяльності РФ № 519 від 06.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consultant.ru/document/>. 9. Оцінка майна в Україні: монографія. Т. 1. Нерухоме майно / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, В. Г. Лісняк та ін. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2009. – 589 с. 10. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 з доп. та змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-14>.

gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. 11. Положення про порядок видачі сертифікатів суб'єктів оціночної діяльності : Наказ ФДМУ № 479 від 14.03.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6600.html.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

УДК 331.108.45

Денисенко Т. Ю.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто аспекти підвищення кваліфікації, її методи і види, принципи системи управління підвищенням кваліфікації. Визначено основні цілі підвищення кваліфікації, а також шляхи її проведення.

Ключові слова: підвищення кваліфікації, безперервна система навчання, навчання з відривом від виробництва, виробничо-технічні курси, атестація.

Аннотация. Рассмотрены аспекты повышения квалификации, ее методы и виды, принципы системы управления повышением квалификации. Обозначены основные цели повышения квалификации, а также пути ее проведения.

Ключевые слова: повышение квалификации, непрерывная система обучения, обучение с отрывом от производства, производственно-технические курсы, аттестация.

Annotation. Examined aspects of its training methods and types, principles of management educational qualifications. The main objectives of training, as well as ways of its implementation.

Keywords: training, continuous training system, training being discontinued, production and technical courses, certification.

Основні потреби в підвищенні кваліфікації можуть істотно варіюватися залежно від таких змінних, як потреби організації, зміст професійної діяльності слухачів, демографічні чи кваліфікаційні характеристики персоналу, фінансовий стан підприємства та ін. Цілі навчання можуть також змінюватися з часом при зміні ринкової ситуації, стратегії організації або інших факторів, саме тому конкретизація шляхів підвищення кваліфікації працівників є важливим завданням, а тема є досить актуальною.

Проблема підвищення кваліфікації розглядалася в публікаціях таких фахівців, як А. Альберт, С. Шекшня, У. Бреддік, О. Виханський, Ф. Герцберг, Є. Ільїн, С. Каверін, А. Карпов, Р. Крічевсій, І. Ладанов, Є. Молл, А. Наумов, Е. Уткін, Ф. Хедоурі та інших авторів.

Метою дослідження підвищення кваліфікації є теоретичне узагальнення шляхів, обумовлене зміною характеру і змісту праці фахівців на займаній посаді, моральним старінням знань; це цілеспрямоване придбання нових знань і навичок, вивчення передового досвіду.

У даний час процес перепідготовки та підвищення кваліфікації на підприємствах організується виходячи з того, що за середній період своєї трудової діяльності (40 – 45 років) кваліфікований працівник повинен 4 – 5 разів пройти перепідготовку та підвищити свою кваліфікацію. Відтак, кожен працівник раз на 4 – 7 років повинен поновлювати свої знання.

Потреба в підвищенні кваліфікації і, відповідно, в навчанні різних категорій персоналу організації визначається як вимогами роботи або інтересами організації, так і індивідуальними характеристиками працівників. На



потребу в навчанні, в придбанні нових знань і розвитку тих чи інших професійних навичок впливають вік, робочий досвід, рівень здібностей, особливості трудової мотивації й інші фактори. Розрізняють якісну потребу в навчанні (чому вчити, які навички розвивати) і кількісну (яке число працівників різних категорій потребує навчання). Ці потреби можуть бути виявлені наступними методами:

- оцінка інформації про працівників, наявна в кадровій службі (стаж роботи, робочий досвід, базова освіта та ін.);
- регулярна оцінка робочих результатів (атестація);
- спостереження за роботою персоналу;
- аналіз джерел проблем, що заважають ефективній роботі;
- збір та аналіз заявок на навчання персоналу від керівників підрозділів;
- пропозиції працівників, які можна збирати за допомогою опитувань або анкетування.

Підвищення кваліфікації включає в себе наступні види навчання: короткострокове (не менше 72 годин), теоретичні та проблемні семінари (від 72 до 100 годин), тривале (понад 100 годин) [1, с. 223].

Навчання працівників полягає в поглибленні професійних знань, умінь і навичок, отриманих у процесі підготовки.

Основні вимоги, що забезпечують ефективність засвоєння програм навчання, зводиться до наступного:

- потрібна мотивація;
- люди повинні розуміти цілі навчання;
- для працюючих керівників підприємства повинні створити умови, сприятливі для навчання;
- якщо навички, що здобуваються в процесі навчання, складні, то цей процес потрібно розбити на послідовні етапи [2].

Згідно з підвищенням кваліфікації може проводитися:

1. Безперервна система навчання працівників служб управління персоналом передбачає систематичне отримання знань і тренування навичок. Вона включає придбання працівником знань у спеціальних навчальних закладах і навчальних центрах, організацію та використання їх найкращим чином у конкретних виробничих ситуаціях.

2. Безперервна система навчання повинна включати:

- вступне навчання для нових співробітників;
- навчання без відриву від роботи для оволодіння в найкоротший термін необхідними теоретичними знаннями та практичними навичками для якнайшвидшого їх використання в роботі;
- навчання з відривом від роботи для отримання більш глибоких, фундаментальних знань;
- самостійну підготовку;
- стажування.

3. Для виробничого навчання співробітників служби управління персоналом можуть бути використані:

- консультації з фахівцями в інших галузях;
- відвідування організацій, які застосовують нові методи управління персоналом;
- спілкування з коучерами, наставниками, тренерами;
- психологічний тренінг (для набуття впевненості, спокою, навичок поведінки та спілкування з людьми і т. д.);
- фільми і телепередачі;
- лекції;
- дискусії;
- семінари, курси (з відривом і без відриву від виробництва);
- ділові ігри;
- тимчасове використання співробітників служби управління персоналом на інших посадах.

4. Відповідно до виробничої діяльності і планованої кар'єри, для кожного, хто навчається, чи групи учнів попередньо розробляється навчальна програма, яка крім основної частини повинна містити порядок оцінки знань учня, тобто хто, коли і як проводить оцінку знань [3].

Підвищення кваліфікації робітників має такі форми:

- виробничо-технічні курси, курси цільового призначення, інші форми підвищення кваліфікації працівників, які визначаються суб'єктами господарювання.

Заняття на курсах проводяться в групах чисельністю від 5 до 30 осіб або індивідуально. Виробничо-технічні курси проводяться для підвищення кваліфікації, поглиблення та розширення знань, навичок і вмій працівників за наявною у них професією до рівня, що відповідає вимогам виробництва. Успішне закінчення курсів є необхідною умовою для присвоєння робітникам вищого кваліфікаційного розряду (класу, категорії, групи тощо) і професійного зростання.

Комплектування навчальних груп на виробничо-технічних курсах здійснюється переважно робітниками однієї професії одного або близьких рівнів кваліфікації, що мають стаж роботи за професією на даному підприємстві не менш одного року. Тривалість навчання на виробничо-технічних курсах визначається навчальними планами і програмами і не повинна перевищувати один рік.

Роботодавець має право за згодою працівника направити його на навчання з підвищення кваліфікації без відриву від виробництва в професійно-технічний навчальний заклад. У такому разі оплата за навчання здійснюється роботодавцем за відповідною письмовою угодою між підприємством та навчальним закладом.

Крім того, нормами статті 202 КЗпП визначено, що працівникам, які проходять виробниче навчання або навчаються в навчальних закладах без відриву від виробництва, власник або уповноважений ним орган повинен створювати необхідні умови для поєднання роботи з навчанням.

Для працівників, які навчаються без відриву від виробництва в середніх і професійно-технічних навчальних закладах, встановлюється скорочений робочий тиждень або скорочена тривалість щоденної роботи зі збереженням заробітної плати в установленому порядку, їм надаються також інші пільги.

Особам, які завершили курс професійно-технічного навчання за програмами курсової чи індивідуальної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації з присвоєнням розрядів (класів, категорій тощо) й успішно пройшли кваліфікаційну атестацію, а також тим, хто не завершив повного курсу навчання, але за результатами кваліфікаційної атестації їм було присвоєно робітничу кваліфікацію, за рішенням державної кваліфікаційної комісії видається свідоцтво встановленого зразка про присвоєння або підвищення робітничої кваліфікації відповідного розряду (класу, категорії).

Підготовка персоналу становить процес придбання теоретичних знань, практичних умінь і навичок в обсязі вимог кваліфікаційної характеристики початкового рівня кваліфікації.

Перепідготовка персоналу означає навчання кваліфікованих працівників з метою зміни їхнього професійного профілю для досягнення відповідності кваліфікації кадрів вимогам виробництва [4, с. 265].

Результатом підвищення кваліфікації стане забезпечення підготовки професійної кар'єри з переходом на більш високий щабель кваліфікації як спеціалістів та керівного персоналу середньої ланки (майстрів, фахівців різного профілю тощо) шляхом відвідування курсів на підприємстві, при навчальному центрі, обслуговуючому безліч підприємств, або у професійній школі.

Отже, зі сказаного вище випливає, що підвищення кваліфікації, перепідготовку кадрів можна визначити як процес удосконалення теоретичних знань і практичних навичок з метою підвищення професійної майстерності працівників, освоєння передової техніки, технології, організації праці, продуктивності, виробництва і управління, зростання продуктивності праці, якості продукції, економії матеріальних ресурсів тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Шекшня С. В. Управление персоналом современного предприятия сервиса / С. В. Шекшня. – М. : Вымпел, 2005. – 280 с. 2. Шляхи вдосконалення підвищення кваліфікації персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bibliofond.ru/download_list.aspx?id=462483. 3. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : Курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 262 с. 4. Карташова Л. В. Поведение в организации : учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. – М. : Инфра-М, 2006. – 395 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБУВНОЙ ФИРМЫ «FABER»

УДК 330.44:685.34.042

Дерюшко В. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности обувной компании «FABER», которая специализируется на производстве обуви. С помощью MS Excel была разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе. Проиллюстрирован ход построения математической модели задачи и проанализированы результаты ее решения.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, промышленность, продукция, предприятие.

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності фабрики «FABER», яка спеціалізується на виробництві взуття. За допомогою MS Excel було розроблено і вирішено оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі. Проілюстровано хід побудови математичної моделі задачі та проаналізовано результати її вирішення.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, промисловість, продукція, підприємство.

Annotation. An overall analysis of the shoe company «FABER», which specializes in the manufacture of footwear. With the help of MS Excel has been developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse. It illustrates the progress of construction of a mathematical model of the problem and analyzed the results of its decision.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, industry, products, company.

Рынок обуви – один из самых привлекательных и динамично развивающихся в Украине. Сегодня общий объем производства составляет более 1 млн единиц продукции в год, что позволяет не только полностью обеспечить потребности внутреннего рынка, но и экспортировать ее в значительных объемах за границу.

По данным Госстата, Украина в первом квартале 2013 г. сократила экспорт обуви почти на 7 %, импорт – в 4 раза по сравнению с 2012 г. В денежном выражении экспорт сократился на 1,7 % – до \$ 236,98 млн, импорт – упал на 20 %, то есть до \$ 58,43 млн.

Faber в переводе с латинского – «мастер», «кузнец», «творец». Качество нашей продукции по достоинству оценило огромное количество покупателей: представительницы прекрасной половины планеты и сильные, волевые мужчины. И, знаете, для нас это очень важно. Нет ничего приятнее, чем видеть счастливые, благодарные глаза наших клиентов.

Компания «Faber» осуществляет производство и реализацию обуви оптом, в розницу и приглашает к сотрудничеству всех желающих. Мы гарантируем вам честное, компетентное сотрудничество, приемлемые цены, а также огромный багаж знаний и опыта. Будьте уверены, с нами легко и приятно работать. Приобретая товар у производителя, вы существенно экономите свой бюджет, время и становитесь обладателями первоклассной обуви, которая любима миллионами жителей Украины и стран ближнего зарубежья.

Для того, чтобы предприятие нормально функционировало, необходимо рассчитать возможные объемы выпуска, учитывая при этом себестоимость производства и технологические условия. Как правило, в таких случаях рассматривают максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемых в производстве и максимально возможным выпуском продукции. Следовательно, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией, показателями эффективности или критерием оценки. Следует рассмотреть производство обуви на примере торговой марки «FABER». Возьмем шесть видов обуви, выпускаемых на предприятии: зимние сапоги, осенние ботинки, туфли, босоножки, вьетнамки, кеды. Известен состав данных изделий. Также есть запасы ресурсов на предприятии, необходимые для производства продукции в сутки. Вдобавок, известна прибыль от реализации 1 единицы продукции, что показано в табл. 1.

Пусть x_1 – зимние сапоги, x_2 – осенние ботинки, x_3 – туфли, x_4 – босоножки, x_5 – вьетнамки, x_6 – кеды.

Исходные данные

Материалы	Нормы затрат на производство 1 единицы продукции, г						Запасы, г
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	
Змейки	2	2	1	0	0	0	100
Шнурки	0	0	5	0	0	10	150
Клей	0	2	5	10	2	15	180
Нитки	15	10	7	4	3	9	500
Кожа	80	70	50	30	0	11	4000
Полиуретан	60	45	40	35	25	20	6500
Резина	0	0	10	15	40	10	5000
Мех	75	15	0	0	0	0	4500
Стельки	25	10	15	10	0	15	4000
Замша	60	80	40	10	0	15	6200
Прибыль за единицу, грн	1500	800	500	300	150	450	

Таким образом, целевая функция имеет следующий вид:

$$F = 1500x_1 + 800x_2 + 500x_3 + 300x_4 + 150x_5 + 450x_6 \rightarrow \max$$

Далее нужно определить ограничения оптимизационной задачи. Известно, что норма расходов ресурсов не должна превышать их запасы. Исходя из этого утверждения, складывается система неравенств:

$$\begin{cases} 2x_1 + 2x_2 + x_3 \leq 100 \\ 5x_3 + 10x_6 \leq 150 \\ 2x_2 + 5x_3 + 10x_4 + 2x_5 + 15x_6 \leq 180 \\ 15x_1 + 10x_2 + 7x_3 + 4x_4 + 3x_5 + 9x_6 \leq 500 \\ 80x_1 + 70x_2 + 50x_3 + 30x_4 + 11x_6 \leq 4000 \\ 60x_1 + 45x_2 + 40x_3 + 35x_4 + 25x_5 + 20x_6 \leq 6500 \\ 10x_3 + 15x_4 + 40x_5 + 10x_6 \leq 5000 \\ 75x_1 + 15x_2 \leq 4500 \\ 25x_1 + 10x_2 + 15x_3 + 10x_4 + 15x_6 \leq 4000 \\ 60x_1 + 80x_2 + 40x_3 + 10x_4 + 15x_6 \leq 6200 \\ x_{1,2,3,4,5,6} \geq 0 \end{cases}$$

Поскольку наша цель состоит в том, чтобы найти максимальное значение целевой функции, можно утверждать, что нашу задачу целесообразно решать с помощью симплекс-метода, так как это позволит осуществить переход от имеющегося базисного решения к новому, и значение функции цели при этом будет постоянно расти. Для решения данной задачи мы построили таблицу с нашими данными в Microsoft Excel, далее, активировав надстройку «Поиск решения» и установив необходимые нам опции, мы нашли оптимальный план. Результат расчета следующий:

$$X^* (19; 10; 7; 4; 3; 5)$$

$$Z_{\max} = 43900 \text{ грн.}$$

Таким образом, максимизация прибыли от реализации торгов на фабрике «Faber», будет в том случае, если данное предприятие будет производить в сутки 19 зимних сапог, 10 пар осенних ботинок, 7 пар туфель, 4 пары босоножек, 3 пары вьетнамок, 5 пар кед. При таком объеме выпуска продукции максимальная прибыль за сутки составит 43900 грн. При этом 2 из 12 ресурсов будут использованы полностью.

Вышеизложенный метод решения задачи линейного программирования все чаще применяется на практике, поскольку, если применить эту экономическую модель, мы можем рационально планировать работу нашего предприятия, при этом полностью удовлетворяя потребности покупателя. Данный метод дает возможность обосновать наиболее оптимальное экономическое решение в условиях жестких ограничений, относящихся к используемым в производстве ресурсам (основные фонды, материалы, трудовые ресурсы). Применение этого метода в экономическом анализе позволяет решать задачи, связанные главным образом с планированием деятельности организации.

Данный метод помогает определить оптимальные величины выпуска продукции, а также направления наиболее эффективного использования имеющихся в распоряжении организации производственных ресурсов.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. О корпорации «FABER» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://faber.ua/>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібн. / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : ХНЕУ, 2012. – С. 51.

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

УДК 336(477)

**Домогацкая М.
Гриневич Е.**

Студенты 2 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В настоящее время в ряде уважаемых международных организаций разрабатываются масштабные проекты институционального развития страхового рынка Украины. Нельзя не поблагодарить Запад за стремление помочь нашей экономике. Однако характер проблем украинского страхового рынка ставит под сомнение уместность институционального подхода, а, следовательно, и эффективность основанной на нем помощи.

Ключевые слова: страховка, развитие, показатели, рост страхового рынка.

Анотація. У даний час у ряді поважних міжнародних організацій розробляються масштабні проекти інституціонального розвитку страхового ринку України. Не можна не подякувати Захід за прагнення допомогти нашій економіці. Однак характер проблем українського страхового ринку ставить під сумнів доречність інституціонального підходу, а отже, і ефективність заснованої на ньому допомоги.

Ключові слова: страхування, розвиток, показники, зростання страхового ринку.

Annotation. Currently, a number of respected international organizations to develop large-scale projects of institutional development of the insurance market of Ukraine. One can not but thank the West for trying to help our economy. However, the nature of the problems of the Ukrainian insurance market questioned the appropriateness of the institutional approach, and hence the effectiveness of aid based on it.

Keywords: insurance, development, performance, growth in the insurance market.

Страхование является мощной финансово-кредитной системой, которая практически ни в чем не уступает банковской сфере. Оно считается одной из наиболее интегрированных форм финансовой деятельности, развитие национальных страховых рынков невозможно без включения в мировую систему страхования.

Сегодня мы видим, что снижается объем премий индикативной группы страховщиков (ТОП-10) (рис. 1) – новые автомобили не продаются, не кредитуются, автопарк стареет и не обновляется. Что касается выплат, то страховщикам рекомендуют осуществлять выплаты в виде благотворительной помощи, дабы не создавать прецедент, поскольку по договору страхования страховщик имеет право не выплачивать.

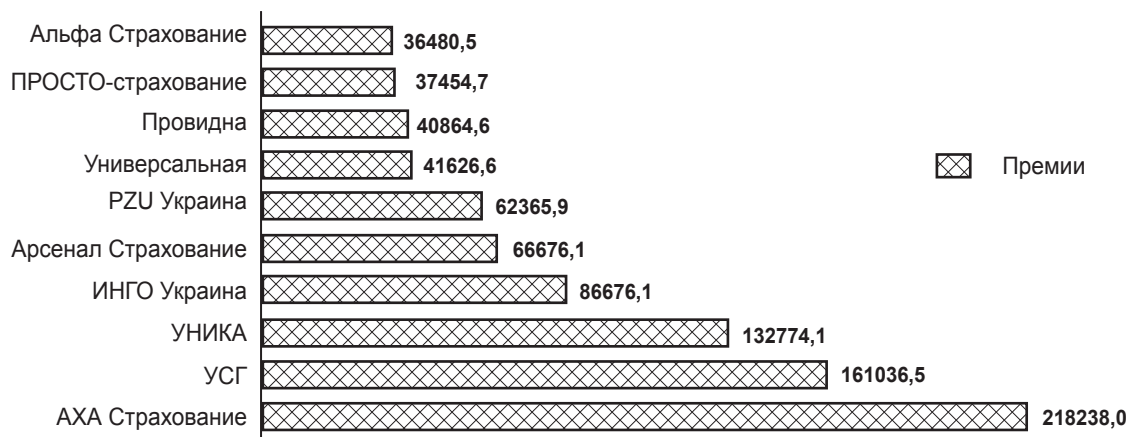


Рис. 1. Группы страховщиков (ТОП-10)

Среди макроэкономических факторов, влияющих на развитие рынка страхования в Украине, замедление темпов экономического развития, ухудшение деловой активности, снижение объемов продаж индикативной группы (автомобили, лекарства, недвижимость), а также низкое доверие населения.

К рыночным факторам можно отнести регуляторный захват, который сейчас происходит на рынке моторного страхования, финансовое мародерство, стагнацию рынка (связанную с макроэкономическими факторами), демпинг (будет присутствовать всегда, пока рынок не монополизирован), ротацию игроков, усиление конкуренции и сокращение количества страховых компаний [1].

Мировой рынок страхования в 2012 г. оценивали в \$ 4339 млрд, а среднегодовые темпы роста с 2001 по 2012 гг. в – 6,7 %. В ближайшие два года прогнозируют рост мирового рынка: в первичном страховании на 2,8 % в 2013 г. и на 3,6 % в 2014 г.; в перестраховании после сильного роста в 2012 г. ожидают более скромных темпов.

Размер страховых премий напрямую зависит от роста ВВП. Формирующиеся и развивающиеся рынки демонстрируют более высокие темпы роста, чем развитие экономики. Но в 2013 г. совокупный объем страховых премий по развивающимся рынкам увеличился всего на 1,3 %, достигнув \$ 700 млрд, что было вызвано сокращением объема премий в Китае и Индии. Объем премий по Центральной и Восточной Европе в 2013 г. увеличился на 6,7 %, и страны Европы вышли на первое место по объемам страховых премий – 39,9 %. Доля стран Северной Америки в 2013 г. составила 33,8 %; Азии – 21,5 %; Латинской Америки и Карибского бассейна – 1,9 %; Австралии и Океании – 1,6 %; Африки – 1,3 %.

В 2013–2014 гг. самые высокие темпы роста прогнозируют на развивающихся рынках – 6 % (а в Китае и Индии до 10 %). В странах Северной Америки ожидают увидеть умеренный рост, а в Европе – очень умеренный рост. Прогнозируется, что большинство европейских стран вновь вернуться к росту 2014 г.

«В целом, уровень развития отечественного страхового рынка оценивают как недостаточный. Важнейшим признаком его функционирования является накопление финансового капитала и постепенное интегрирование в мировой рынок. Но иностранные инвесторы проявляют к нему интерес в силу большой емкости рынка и слабой конкурентоспособности отечественных страховщиков» [2].

Основные показатели украинского страхового рынка:

- Объем страхового рынка Украины в 2014 г. по валовым платежам, по оценкам УФС, составляет свыше 13 млрд грн, из которых 11,3 млрд придется на рисковое страхование, 1,8 млрд – на страхование жизни. В 2015 г. прогнозируют рост 13 % почти до 15 млрд грн.
- Количество игроков – 414 страховых компаний (по состоянию на 20.11.2014).
- Уровень конкурентной среды высокий. Совокупный объем страховых платежей топ-20 страховых групп за 2014 г. составил свыше 9,1 млрд, это около 40 % объема страховых услуг. На топ-100 страховщиков Украины приходится 90 % всех собранных премий.
- Темпы роста 2014 г.: 10–12 %; 2014: рынок Non-Life – 6 %, рынок Life – 35 %, а без банкострахования – 6 %; 2015 г. (прогноз): рынок Non-Life – 11 %, рынок Life – 22 %, а без банкострахования – 8 %.
- Объем страховых премий в денежном выражении: валовые: 2014 г. – 17,97 млрд грн, 2014 г. – 19,3 млрд грн, 2015 г. (прогноз) – 22,1 млрд грн.
- Объем чистых выплат в денежном выражении: 2013 г. – 4,7 млрд грн, 2014 г. – 4,97 млрд грн (рис. 2).
- Страховые резервы: 2014 г. – 12,578 млрд грн, рост на 12,5 % по сравнению с 2013 г.

– Уровень проникновения страхования: ОСАГО – 93 % всех, КАСКО – 25 %, ДМС – 2 %, страхование жизни – 7 %, туризма – 8 %, страхование имущества домохозяйств – 2 % (2014 г.) [3].



Рис. 2. Страховой рынок Украины в 2008–2014 гг.

Внешние факторы, оказывающие негативное влияние на рынок:

– Высокая степень зависимости экономики Украины от макроэкономической конъюнктуры снижает спрос на долгосрочные накопительные программы, что вынуждает СК активизировать продажи коротких рисковых договоров.

– Ситуация в банковском секторе, сокращение объемов кредитования, запретительно высокие ставки, в том числе по ипотечным и автомобильным кредитам (следует отметить, что с марта текущего года ставки на государственные ипотечные кредиты подешевели на 3 %).

- Проблема надежного и гарантированного вложения денег.
- Отсутствие поддержки государства и низкий уровень доверия к страховым компаниям.

Внутренние проблемы рынка:

- Недостаточная капитализация страховых компаний и низкое качество активов.
- Низкий уровень прозрачности.
- Использование страхования для оптимизации налогообложения субъектов хозяйствования (схемное страхование).
- Нарушение сроков выплат страхового возмещения и отказ от выплат.
- Демпинг, использование методов неэкономической конкурентной борьбы.
- Большое число страховых компаний при недостатке профессиональных брокеров, агентов и других посредников.
- Перекос страховых портфелей.

«В соотношении чистых страховых премий и выплат наиболее убыточными сегментами являются: автострахование, медицинское страхование, страхование финансовых рисков, наиболее привлекательными – имущественное страхование, страхование жизни, страхование от огневых рисков и стихийных явлений, а также страхование кредитов» [4].

Что касается перспектив развития рынка страхования в Украине на ближайшие годы, то он сможет активно развиваться при условии наличия нормативно-правовой базы, разработанной на основе международных стандартов. Это возможно при условии внесения изменений в действующее законодательство (рис. 3) [5].

Необходимо также повышать популярность страховых услуг. На сегодня большинство населения воспринимает страхование как дополнительные обязательства, к примеру, как условие выдачи банковского кредита. Уровень доверия населения к системе страхования по-прежнему остается довольно низким. Поэтому необходимо сделать этот рынок максимально доступным, прозрачным и понятным для населения.

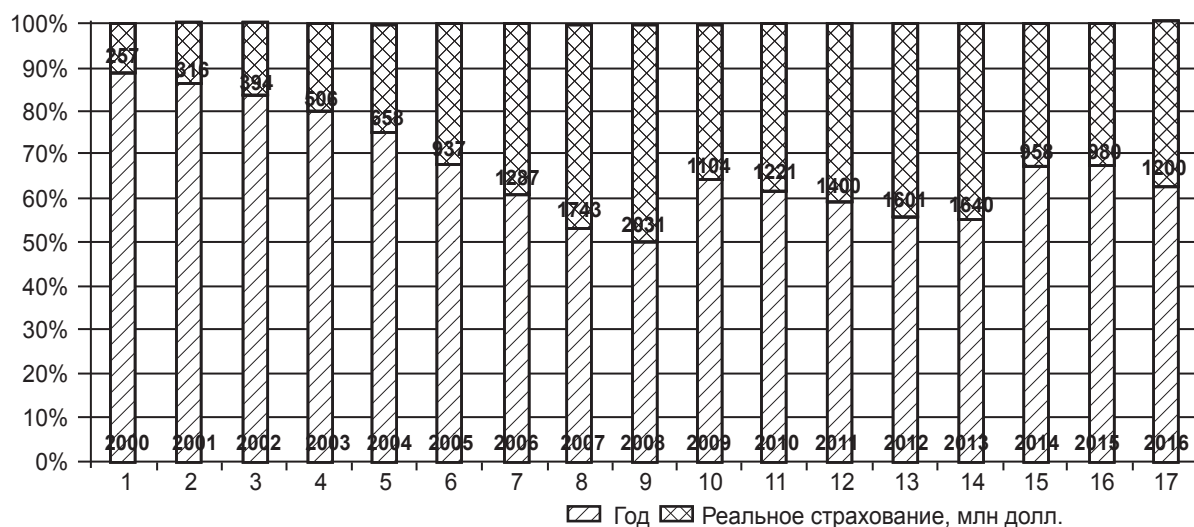


Рис. 3. Динамика реального сектора страхування в Україні в 2000-2016 гг.

Нормальная ситуация, когда на страховом рынке соотношение размера полученных страховых премий к размеру страховых выплат составляет 70–80 %. Сейчас этот показатель в Украине находится на уровне 20–25 %.

Это происходит за счет наличия на рынке большого количества мелких страховых компаний, которые, по сути, не занимаются страхованием, а работают по системе предоставления выплат при условии получения достаточного количества страховых премий. Они не имеют достаточных резервов, и поэтому уровень невыплат по страховым случаям является очень высоким и снижает уровень доверия населения к эффективности страхования как таковому [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко А. А.

Литература: 1. Гаманкова А. А. Страховой рынок Украины в глобальном страховом пространстве / А. А. Гаманкова // Финансы Украины. – 2012. – № 5. – С. 58–67. 2. Мировой рынок страхования, итоги 2013 // Украина-Бизнес Ревю. – 2014. – № 21–22. – С. 10–11. 3. Супрун А. А. Страховой рынок Украины в условиях кризис / А. А. Супрун // Финансы Украины. – 2013. – № 9. – С. 68–75. 4. Ширинян Л. Финансовое регулирование страхового рынка Украины проблемы теории и практики : монография / Л. Ширинян. – К. : ЦУЛ, 2014. – 458 с. 5. Динамика и тенденции развития рынка страховых услуг // Финансовый рынок Украины. – 2012. – № 12. – С. 20–23. 6. Динамика и тенденции развития рынка страховых услуг // Финансовый рынок Украины. – 2012. – № 12. – С. 20–23. 7. Плиса В. Й. Стратегия посткризисного развития страхового рынка Украины / В. Й. Плиса // Фінансовий простір. – 2011. – № 3. – С. 90–96.

ЖОРСТОКЕ ПОВОДЖЕННЯ З ДІТЬМИ ЯК АКТУАЛЬНА ПРОБЛЕМА СЬОГОДЕННЯ

УДК 316.356.2-053.2:343.226

Друб В. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто статистичні дані стосовно насильства над дітьми в сім'ях. Описано типи насильства в сім'ї. Наведено заходи щодо зниження рівня насильства в сім'ях.

Ключові слова: насильство в сім'ї, психологічне насильство, фізичне насильство, економічне насильство, сексуальне насильство.

Аннотация. Рассмотрены статистические данные относительно насилия над детьми в семьях. Описаны типы насилия в семье. Приведены мероприятия по снижению уровня насилия в семьях.

Ключевые слова: насилие в семье, психологическое насилие, физическое насилие, экономическое насилие, сексуальное насилие.

Annotation. Statistics on violence against children in the family are examined. The types of domestic violence are described. The measures to reduce domestic violence are given.

Keywords: domestic violence, psychological violence, physical violence, economic violence, sexual violence.

Згідно зі статистичними дослідженнями найбільш розповсюдженою формою порушення прав людини у світі в сучасних умовах є жорстоке поводження з дітьми. Без подолання цього негативного явища неможливо створити умови для повноцінного розвитку дитини, розвитку її особистості, а це є першочерговими завданнями для створення здорової, вільної та культурної молоді.

Тема насильства в сім'ї в аспекті порушення прав людини розглядалася такими вченими, як К. Б. Левченко, Х. П. Ярмачі, Г. О. Христовою, В. О. Брижиком, Д. Г. Забродою, Л. С. Кобилянською та іншими. Загальні аспекти проблеми насильства над дітьми вивчають провідні науковці, зокрема: О. М. Бандурка, Т. Ф. Алексеєнко, О. Б. Безпалько, Н. Ю. Максимова, К. А. Мілютіна, Т. Я. Сафонова, Е. І. Цимбал. Практичні і правові аспекти жорстокого поводження з дітьми визначають Н. Г. Агарова, Н. К. Асанова, Н. В. Гайдаренко, В. Є. Квашиш, К. Б. Левченко, І. Лисенко, Г. М. Лактіонова, І. М. Трубавіна та інші.

Незалежно від того, в якій формі відбувається насильство, з часом його прояви стають дедалі жорстокішими. Найбільш поширеними в сімейних стосунках є психологічне насильство: грубість, приниження одне одного, а також фізичне насильство, зокрема побиття.

В українському представництві ЮНІСЕФ сповістили, що 70 % неповнолітніх піддаються фізичному насильству в сім'ї. Слід зазначити, що всього в країні налічується 8 млн дітей у віці до 18 років. Крім того, 70 % українських дітей віком до 14 років стають жертвами фізичного або психологічного насильства. У цьому сенсі наша країна близька до Белізу (71 %), Джібуті (72 %), Тринідаду і Тобаго (77 %). Серед країн колишнього СРСР подібне поводження з дітьми практикується, наприклад, у Білорусі – 84 % випадків, Таджикистані – 78 %, Вірменії – 70 % [1, с. 342].

Науковці виокремлюють декілька типів насильства в сім'ї: фізичне, сексуальне, психологічне та економічне (табл. 1).

Таблиця 1

Типи насильства в сім'ї

Тип насильства	Ознака
1	2
Фізичне [2, с. 118]	<ul style="list-style-type: none"> – деформація суглобів (вивихи), переломи кісток, гематоми, подряпини, садна; – синці на тих частинах тіла, на яких вони не повинні з'являтися, коли дитина грається (наприклад, на щоках, під очима, губах, вухах, сідницях, передпліччях, стегнах, кінчиках пальців тощо); – рвані рани і переломи в ділянці обличчя, травматичні видалення зубів; – крововиливи у сітківку, відшарування сітківки; – ділянки забиття на тілі, сідницях або голові, де залишилися сліди предмета (наприклад, ремня, лозини); – рани і синці у різних фазах загоєння та/або на різних частинах тіла (наприклад, на спині і грудній клітині одночасно); – сліди укусів людиною; – незвичні опіки (цигаркою або розжареним посудом)

1	2
Сексуальне [2, с. 118]	<ul style="list-style-type: none"> - знання термінології та жаргону, зазвичай не властиве дітям відповідного віку; - захворювання, що передаються статевим шляхом; - ознаки вагінального або анального проникнення стороннього предмета; - дитяча або підліткова проституція; - вагітність; - вчинення сексуальних злочинів; - сексуальні домагання до дітей, підлітків, дорослих; - нерозбірлива та/або активна сексуальна поведінка; - уникнення контактів із ровесниками; - відсутність догляду за собою; - синдром «брудного тіла»: постійне перебування у ванні, під душем, що має нав'язливий характер; - страх перед чоловіками; - страх перед конкретними людьми; - запобіжні міри, щоб важче було знімати одяг; - синці на внутрішньому боці стегон, на грудях і сідницях
Психологічне [2, с. 118]	<ul style="list-style-type: none"> - замкненість; - страх або, навпаки, демонстрація повної відсутності страху, ризикована, зухвала поведінка; - нерівноважена поведінка; - агресивність, напади люті, схильність до руйнації, нищення та насильства; - уповільнене мовлення, нездатність вчитися, відсутність знань, загальновідомих дітям відповідного віку (наприклад, невміння читати, писати та рахувати); - надто висока зрілість та відповідальність порівняно зі звичайними для цього віку («маленький дорослий»); - уникання однолітків, бажання спілкуватися та гратися із значно молодшими дітьми; - занижка самооцінка; - тривожність; - почуття провини; - швидка стомлюваність, знижена здатність до концентрації уваги; - демонстрація страху перед появою батьків та/або необхідністю йти додому; небажання йти додому; - схильність до мандрів, бродяжництва; - страх перед фізичним контактом; - депресивні розлади; - спроби самогубства або самоушкодження; - вживання алкоголю, наркотиків, токсичних речовин; - наявність стресопохідних розладів психіки, психосоматичних хвороб; - насильство у відношенні до слабших, тварин, інших живих істот
Економічне насильство, занедбаня дитини [2, с. 118]	<ul style="list-style-type: none"> - дитина постійно голодує через брак їжі; - дитина надмірно повнішає через неправильне харчування; - дитина завжди запізнюється або пропускає школу; - дитина носить брудний, смердючий одяг; - дитина вбрана не за погодою, не за сезоном; - дитина виглядає втомленою і хворою; - дитина виглядає занедбаною; - у дитини неліковані зуби; - брак необхідного медичного лікування (дитину не водять до лікаря); - за дитиною не стежать і вона залишається напризволяще; - дитину наражають на небезпеку; - дитини уникають інші діти; - у дитини немає іграшок, книжок, розваг тощо; - вдома холодно, безлад і антисанітарія; - у дитини немає постільної білизни або вона пошматована і в плямах; - нігті у дитини не стрижені і брудні; - у дитини постійні інфекції, спричинені браком гігієни; - є інформація про трудову діяльність дитини; - дитина жебракує, втікає з дому

Отже, в Україні має місце проблема жорстокого поводження з дітьми, яка потребує негайного вирішення. Розпочинати потрібно з широкого визнання всіма прошарками суспільства проявів і наслідків насильства над дітьми. Автор статті вважає за необхідне проведення глибокого аналізу психологами, соціологами, педагогами, лікарями та іншими уповноваженими особами явища «жорстокого поводження з дітьми» з реальним відображенням статистичних даних. На основі такого аналізу варто розробити індивідуальні шляхи подолання насильства в сім'ї: створення спеціальних центрів, у яких проходили б реабілітацію жертви насильства; залучення спеціалістів; надання необхідної матеріальної допомоги.

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



Література: 1. Насильство в сім'ї як порушення прав, закріплених у конвенції про захист прав людини та основоположних свобод: огляд рішень Європейського суду з прав людини / М. В. Євсюкова // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 341–347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2011_1_57.pdf. 2. Пережите дитиною насильство як проблема дослідження вікової та практичної психології / О. В. Синиця // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2011. – Вип. 5. – С. 117–124 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mnf_2011_5_15.pdf. 3. Міжнародна Конвенція Генеральної Асамблеї ООН про права дитини, 1989 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/aws/show/995-021/>. 4. Козлова Т. П. Проведение судебно-медицинской экспертизы при синдроме жестокого обращения с детьми / Т. П. Козлова, Є. Х. Баринов // Перспективы развития и совершенствования судебно-медицинской науки и практики : материалы VI Всероссийского съезда судебных медиков. – Москва; Тюмень, 2005. – С. 143. 5. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини : Закон України від 23.02.2006 р. // ВВР України. – 2006. – № 30. – Ст. 260.



ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

УДК 336.011

Єнь Л. Ю.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються причини виникнення та форми відкритої інфляції, їх відмінності, поняття та сутність антиінфляційної політики держави; запропоновано способи підвищення ефективності антиінфляційної політики держави.

Ключові слова: інфляція, інфляція попиту, інфляція витрат, антиінфляційна політика, антиінфляційна програма, дефляційна політика.

Аннотация. В статье рассматриваются причины возникновения и формы открытой инфляции, их отличия, понятие и сущность антиинфляционной политики государства; предложены способы повышения эффективности антиинфляционной политики государства.

Ключевые слова: инфляция, инфляция спроса, инфляция издержек, антиинфляционная политика, антиинфляционная программа, дефляционная политика.

Annotation. The article discusses the causes and forms of open inflation, their differences, the concept and essence of anti-inflationary policy of the state; suggested ways to improve the anti-inflationary policy.

Keywords: inflation, demand inflation, cost-push inflation, anti-inflation policy, anti-inflation program, deflationary policies.

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки, яка впливає на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за межі країни, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету.

Фундаментом для поглиблення та систематизації знань для аналізу інфляційних процесів є наукові погляди таких видатних учених, як А. Сміт, Д. Рікардо, І. Фішер, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Мілль. Саме у працях цих науковців основні теоретичні положення інфляції були сформульовані в рамках кількісної теорії грошей, інтер-

претованої з різних поглядів. У сучасності ці питання знайшли відображення у працях таких учених, як: А. Б. Горбанський, П. В. Круш, О. В. Клименко, О. І. Петрик, М. З. Катинська та інші [5].

Метою статті є визначення поняття та форм прояву інфляції, характеристика основних методів стримування інфляції та зменшення негативних наслідків її впливу за допомогою антиінфляційної політики, визначення шляхів підвищення ефективності проведення антиінфляційної політики в Україні.

Інфляція характеризується загальним підвищенням цін і зниженням купівельної спроможності національної грошової одиниці внаслідок перевищення випуску грошей над зростанням реального виробництва. Згідно з монетарним правилом, розрізняють інфляцію попиту та інфляцію пропозиції.

Інфляція попиту з'являється внаслідок виникнення надлишкової платоспроможності в економіці через надлишок у ній грошей. Перевищення сукупного платоспроможного попиту над пропозицією, яка не змінюється або зростає дуже повільно порівняно з попитом, призводить до інфляційного зростання цін і знецінення національної грошової одиниці [4]. До факторів інфляційного попиту належать: надмірна грошова емісія, занадто висока швидкість обігу грошей, занижений курс національної валюти щодо іноземних валют, незадовільний стан і недосконалість фінансово-кредитної системи, помилки НБУ та уряду в грошово-кредитній і бюджетно-фінансовій політиці.

Інфляція витрат (інфляція пропозиції) виникає внаслідок зростання витрат виробництва і собівартості продукції під впливом підвищення заробітної плати, цін на сировину, матеріали, обладнання, тарифів на послуги тощо. Причинами, які зумовлюють інфляцію витрат, є негрошові, або виробничі фактори: витратний характер економіки, високий рівень монополізації виробництва, низький рівень або навіть відсутність конкуренції, недоліки в ціновій політиці, структурні диспропорції в матеріальному виробництві та ціновій політиці, низький рівень продуктивності праці та високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, високі податкові та кредитні ставки, неналежний рівень інновацій в економіці, відсутність стимулів розвитку виробництв [2].

З метою стримування інфляції та зменшення негативних наслідків її впливу на економіку держава розробляє і здійснює антиінфляційну політику. Антиінфляційна політика – комплекс регуляторних заходів, спрямованих на боротьбу з інфляцією і на обмеження масштабів інфляційних наслідків. Держава в особі уряду і НБУ розробляє антиінфляційну програму, в якій визначає цілі, завдання антиінфляційної діяльності держави і способи їх реалізації.

Тип антиінфляційної політики обирають залежно від типу інфляції і визначають за факторами, які викликають інфляцію. Виокремлюють антиінфляційну політику управління факторами попиту і антиінфляційну політику управління факторами витрат [6]. Антиінфляційна політика управління попитом називається дефляційною політикою і заснована на регулюванні платоспроможного попиту з метою його обмеження шляхом застосування заходів грошово-кредитної, бюджетної та структурно-інвестиційної політик.

У таблиці 1 приведено причини інфляційних процесів та заходи щодо їх усунення.

Таблиця 1

Причини інфляційних процесів та заходи щодо їх усунення

№	Причина інфляції	Заходи щодо усунення інфляції
1	2	3
1	Дефіцит бюджету	Контроль над діями уряду щодо видатків бюджету
2	Кредити комерційним банкам	Зменшення цих кредитів. Розрізнення грошової маси комерційних банків та Національного банку. Державний бюджет обслуговується державними банками [1]
3	Переведення підприємствами доларової маси в національну валюту. Купівля іноземної валюти НБ	Введення конвертації валюти та фіксація курсу гривні
4	Економія населенням своїх заощаджень в іноземній валюті. Розрахунки між суб'єктами підприємництва у доларах	Заборона обігу в межах держави іноземної валюти
5	Бартерний обмін. Видача позики уряду	Поступова заборона бартерного обміну. Контроль за видатками уряду. Введення державних позик
6	Відтік за кордон: зберігання грошей в іноземній валюті в закордонних банках; завезення підприємцями іноземних товарів, покупка товарів за кордоном, які може виробляти Україна	Контроль з боку держави за контрактами і заборона зберігання грошей в іноземних банках. Захист свого ринку від іноземних товарів. Організація державних міжгалузевих замовлень в рамках промислової політики держави
7	Затримка з виплатою зарплати та інших обов'язкових платежів	Своєчасне подання урядом бюджету на розгляд Верховної Ради та затвердження Верховною Радою бюджету до 1 січня наступного року. Контроль за діями уряду по видатках бюджету. Розширення поля оподаткування, прийняття та введення в дію закону про декларації доходів і оподаткування громадян
8	Несвоєчасна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності	Оптимізація співвідношення між експортом та імпортом окремо для кожної країни. Проведення урядом політики протекціонізму

1	2	3
9	Швидкість і приріст обігу грошей	Контроль за швидкістю обігу грошей в комерційних банках
10	Зменшення виробництва	Державна стратегія розвитку промисловості. Захист власного ринку
11	Інфляція третього типу внаслідок неринкового поведінки підприємців (монополізм)	Державний контроль за цінами

Для стимулювання або запобігання зниженню виробництва в контексті антиінфляційного регулювання для недопущення зниження рівня товарного забезпечення грошей застосовують заходи структурно-інвестиційної політики, зокрема: сприяння розвитку підприємництва; обмеження монополізму та розвиток конкуренції, проведення раціонального протекціонізму щодо національного виробника, залучення іноземних інвестицій; запобігання відтоку капіталу за кордон, формування ринку позичкового капіталу.

Заходи бюджетної політики в контексті антиінфляційного регулювання економіки ґрунтуються на скороченні дефіциту державного бюджету як основного фактора інфляції попиту, дія якого обумовлена дефіцитним фінансуванням державних видатків, а отже, збільшенням грошової маси в обігу, не забезпеченої матеріальними ресурсами (товарами і послугами). Скорочення бюджетного дефіциту досягається за рахунок збільшення доходів бюджету і скорочення бюджетних витрат [7].

Особливе місце серед типів антиінфляційної політики займає адаптаційна політика, спрямована на пристосування до інфляції. Цей тип політики реалізується через механізми індексації доходів і погашення інфляційних очікувань. Але індексація не усуває інфляції, а лише пом'якшує її негативний вплив. В свою чергу, індексація в умовах бюджетного дефіциту, що фінансується за рахунок грошової емісії, може виступити як інфляційний чинник.

На сьогодні існує велика кількість способів, інструментів і методів боротьби з інфляцією. Але не завжди їх застосування в Україні є досить ефективним. Для підвищення ефективності антиінфляційної політики необхідними є такі заходи:

1. Злагоджена робота уряду та Національного банку України, Кабінету Міністрів України та Верховної Ради, що забезпечить в очах громадян країни стабільність, викличе довіру. Зважені, такі, що враховують інтереси всіх сторін, нормативні документи і є компромісним рішенням у роботі органів влади, що забезпечать найбільш прийнятні варіанти виходу з кризових ситуацій.

2. Підвищення рівня інформованості населення щодо питань здійснюваної Національним банком країни монетарної політики, що призведе до підвищення рівня довіри до здійснюваної політики серед населення та зниження інфляційних очікувань, тобто психологічного тиску на населення.

3. Перехід до ринкової економіки. В країні не створюються умови для модернізації економіки, технологічного і технічного оновлення основних фондів, посилення інноваційної політики і на цій основі – підвищення продуктивності праці, формування малого і середнього бізнесу і багато іншого, від чого залежить конкурентоспроможність економіки. Необхідно прийняти широкую правову базу, на основі якої будуть розвиватися ринкові відносини для детінізації економіки, покращення інвестиційного клімату та реформування фондового ринку [3].

Отже, антиінфляційна політика – комплекс регуляторних заходів, спрямованих на боротьбу з інфляцією і на обмеження масштабів інфляційних наслідків. Проведення інфляційної політики вимагає не однозначного, а комплексного підходу до вирішення проблеми зростання цін і знецінення національної грошової одиниці, який повинен враховувати різні чинники та способи усунення інфляції та їх взаємозв'язку. З метою підвищення ефективності проведення антиінфляційної політики необхідно забезпечити злагоджену роботу уряду, Верховної Ради та Кабінету Міністрів України; інформувати населення щодо монетарної політики, яка проводиться з метою зниження інфляційних очікувань та створити умови для поступового переходу до ринкової економіки, щоб підвищити конкурентоспроможність України на міжнародній арені.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Про Державний бюджет : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>. 2. Волошенко А. О. Дослідження інфляцієтворюючих чинників в Україні / А. О. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 83–92. 3. Козюк В. В. Вплив відкритості економіки на характер зв'язку між інфляцією та безробіттям / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 17–26. 4. Круш П. В. Інфляція в Україні: економічна природа, причини виникнення та механізм розвитку / П. В. Круш, О. В. Клименко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2010. – № 33. – С. 10–14. 5. Лосева О. Г. Немонетарні показники інфляції: вагомість, зв'язок та місце у класифікації / О. Г. Лосева, О. О. Пономаренко // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 265. – С. 71–73. 6. Чайковська М. А. Сучасний стан та особливості регулювання інфляції

ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК [330.341.1:336.21](477)

Єршова І.С.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено оцінку податкового стимулювання інноваційної діяльності та запропоновано можливі шляхи зростання інноваційного розвитку країни.

Ключові слова: інноваційна діяльність, податкове стимулювання, пільги, інновації, технопарки.

Аннотация. Проведена оценка налогового стимулирования инновационной деятельности и предложены возможные пути роста инновационного развития страны.

Ключевые слова: инновационная деятельность, налоговое стимулирование, льготы, инновации, технопарки.

Annotation. In the article assessed the tax incentives for innovation and the possible ways of growth of innovative development of the country.

Keywords: innovation activity, tax incentives, benefits, innovation, technology parks.

Важливим фактором переважання економічного розвитку одних країн над іншими є наявність у держави новітніх технологій. Міжнародний досвід свідчить про те, що тільки високі технології забезпечують переваги, які неможливо порівняти ні з чим іншим.

Особливе значення інноваційний розвиток має для української економіки, яка може претендувати на гідне місце в Європі і світі лише у разі спроможності опанувати інноваційний шлях розвитку. Тому впровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки є особливо важливою та актуальною проблемою.

В актуальності теми дослідження переконує також ступінь наукової розробки проблеми. Питанням фінансового забезпечення інноваційної діяльності та її оподаткуванню присвячено значну кількість праць таких учених, як: Ю. Бажал, В. Геєць, О. Данилов, М. Денисенко, Ю. Іванов, М. Крупка, А. Кузнецова, О. Марченко С. Онишко, В. Опарін, А. Соколовська, В. Тропіна, Л. Федулова та інших. Ними зроблено значний внесок у розвиток такого важливого напрямку наукових досліджень, як підтримка інноваційної діяльності фінансовими інструментами державного регулювання, особливе місце серед яких посідають податкові. Однак, незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі даної теми, не всі аспекти цієї складної і багатогранної проблеми досліджено та належним чином обґрунтовано.

Метою даної статті є оцінка податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Інноваційна активність промислових підприємств України знаходиться на рівні, який не досягає навіть мінімального значення серед європейських країн, а якщо порівнювати з країнами – лідерами інноваційного розвитку, то розрив становить близько 5 разів. У 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8 % обстежених промислових підприємств (у 2012 р. – 1758 підприємств, або 17,4 %) [1].

Незважаючи на те, що останніми роками спостерігається позитивна динаміка інноваційної активності промислових підприємств України, її рівень залишається низьким і таким, що не досяг рівня початку 90-х рр. Так, у 1992 – 1995 рр. питома вага інноваційно-активних підприємств коливалася в межах 20 – 26 %. Якщо порівняти з даними колишнього СРСР, то наприкінці 1980-х рр. частка підприємств, що розробляли і впроваджували нову чи вдосконалювали існуючу продукцію у промисловості, становила 60 – 70 %. На сьогодні в країнах Європейського Союзу (далі – ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, становить близько 53 %. Найбільша питома вага інноваційних підприємств серед країн ЄС припадає на Німеччину (79,3 %), найменша – на Болгарію (27,1 % від загальної кількості підприємств) [2].

У 2013 р. кількість підприємств, що займаються інноваціями, скоротилась на 0,6 % порівняно з 2014 р. Загалом з 2009 р. спостерігається зростання інноваційних підприємств (рис. 1).

Згідно з поліноміальним трендом, питома вага підприємств, що займаються інноваціями, наступні три роки буде зростати, а питома вага реалізованої інноваційної продукції, навпаки, зменшиться. Незважаючи на те, що обсяг фінансування інноваційної діяльності в абсолютному значенні постійно зростає (з 1757,1 млн грн у 2000 р. до 9562,6 млн грн у 2013 р.), відносно до ВВП відбувається спад (з 1,033 % у 2000 р. до 0,657 % у 2013 р.). Це пов'язано з тим, що темп зростання витрат на інноваційну діяльність є нижчим за зростання ВВП. Фінансування фундаментальної науки є функцією держави, але обсяги фінансування у науково-технічну діяльність в Україні занадто малі, адже на науку і науково-технічні роботи державою витрачається лише близько 0,7 % ВВП, з них із держбюджету – всього 0,01 %, що на порядок менше, ніж у розвинених країнах, де такі витрати складають від 1,6 % до 3,7 % від ВВП.

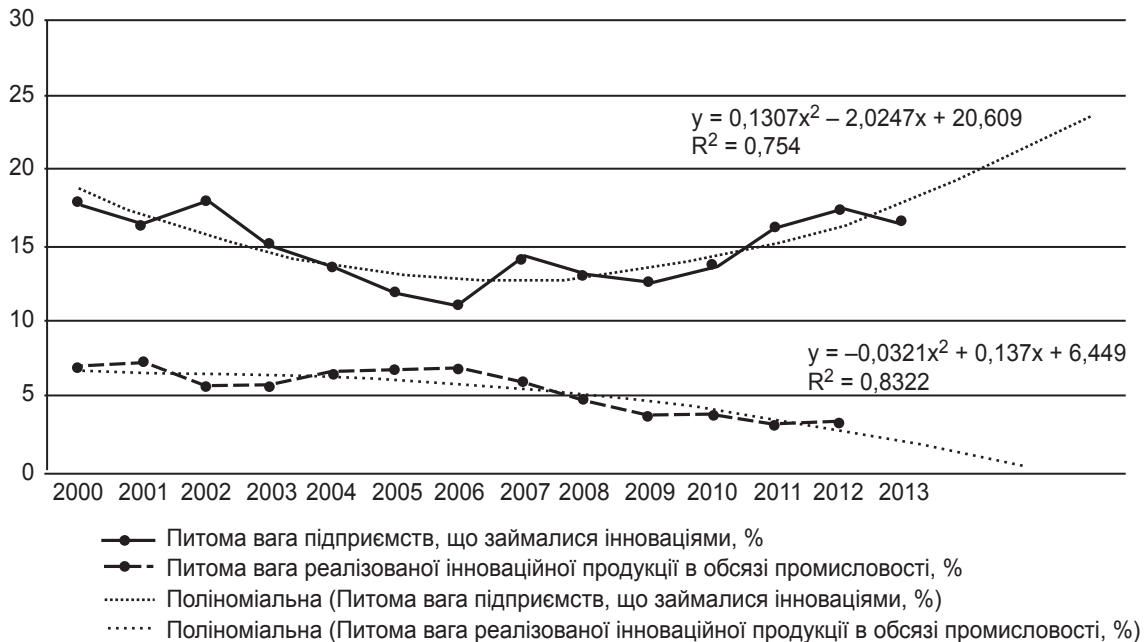


Рис. 1. Основні показники інноваційної діяльності в Україні*

* Примітка. Складено на основі даних [3]

Проблема обмеженості доходів держбюджету обумовлюється недосконалістю вітчизняної податкової системи. Важливим чинником неефективності фінансового механізму стимулювання інноваційної діяльності є нестабільність законодавчого забезпечення фінансової підтримки інноваційної діяльності.

В Україні існує невідповідність між визнанням інноваційних пріоритетів соціально-економічного розвитку та реальним станом справ у галузі податкового стимулювання інноваційної діяльності. Податкова система України характеризується низкою недоліків, які гальмують інноваційно-інвестиційну діяльність [4]. Надмірна фіскальна орієнтація податкової політики стала одним із чинників охолодження ділової активності в Україні, що спричинило додатковий негативний тиск на динаміку інноваційного промислового виробництва та інвестиції. Потенціал податкового регулювання інноваційної діяльності є значущим для досягнення високого рівня конкурентоспроможності як підприємств, так і національної економіки.

На сьогодні всі основні податкові пільги, що використовуються у інноваційній діяльності, містяться у Податковому кодексі України [5], але також існує декілька пільг, визначених у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [6].

В Україні переважають такі пільги, як зменшення ставки податку та звільнення від оподаткування. Порівняно з європейськими країнами такий перелік пільг є досить вузьким.

Нормативно-правова база інноваційної діяльності є досить суперечливою, крім того, неповною мірою відповідає засадам економіки, що ґрунтується на знаннях. Недосконалість правової бази інноваційної діяльності на сьогодні посилює практика призупинення окремих статей чинних законів законодавчими або підзаконними актами. Так, статтями 21 і 22 Закону України «Про інноваційну діяльність» передбачалося стимулювання інноваційної діяльності шляхом установлення податкових пільг. Проте чинність цих статей було призупинено спочатку в 2003 р., а потім і в 2004 р., а у 2005 р. – повністю скасовано. На сьогодні за відсутності бюджетної підтримки інноваційної діяльності цей закон є просто декларативним. В Україні сьогодні відсутні дієві механізми державного стимулювання залучення коштів господарюючих суб'єктів до фінансування наукових досліджень і розробок. Все це свідчить про потребу у подальшій оптимізації механізмів державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Автор дослідження вважає, що необхідно переглянути систему податкових інструментів, що стимулюють інноваційну діяльність. Також важливим є запровадження податкових пільг з урахуванням життєвого циклу інновацій з метою скорочення строків окупності інвестицій та зменшення строків початку повернення недоотриманих коштів до державного бюджету.

Відтак, результативність механізму податкового регулювання залежить від обраної сукупності податкових інструментів. При цьому перед формуванням конкретного переліку інструментів державного впливу необхідно оцінити якість кожного з можливих варіантів.

З усіх існуючих форм надання податкових пільг в Україні можна виокремити три види, які використовуються для стимулювання інноваційної діяльності: зменшення об'єкта оподаткування; зменшення податкових ставок і зменшення бази податку. Цей перелік є доволі вузьким порівняно з пільгами, які використовуються в інших країнах світу. Тому буде необхідно реформувати систему податкового стимулювання інноваційної діяльності на основі зарубіжного досвіду.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Іванов Ю. Б.

Література: 1. Мірошніченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції / О. Мірошніченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 10 (151). – С. 73–78. 2. Інноваційний менеджмент // Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://15350325/ekonomika/innovatsiyiny_menedzhment. 3. Наука та інновації // Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Звіт про науково-дослідну роботу вдосконалення механізмів податкового та бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки. Т. 2 / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку національної академії України. – Х., 2012. – 194 с. 5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–17 (у редакції від 01.01.2015 р. № 1166–18, 1621–18, 71–19, 72–19) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 6. «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» : Закон України від 16.07.1999 р. № 991–XIV (у редакції від 05.12.2012 р. № 5460–17) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ (НА ПРИКЛАДІ CARLSBERG GROUP ТА БРИТІШ АМЕРИКАН ТОБАККО УКРАЇНА)

УДК 339.138:342.951

Журавльова Н. М.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти використання соціально-відповідального маркетингу, його місце у корпоративній соціальній відповідальності підприємства та найбільш вдалі приклади його використання серед Fast Moving Consumer Goods компаній в Україні.

Ключові слова: соціально-відповідальний маркетинг, КСВ, корпоративна соціальна відповідальність, FMCG.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты использования социально-ответственного маркетинга, его место в корпоративной социальной ответственности предприятия, а также наиболее удачные примеры его использования среди Fast Moving Consumer Goods компаний в Украине.

Ключевые слова: социально-ответственный маркетинг, КСО, корпоративная социальная ответственность, FMCG.

Annotation. This article deals with the theoretical aspects of socially responsible marketing, its place in the company's corporate social responsibility, as well as the most successful examples of its use among Fast Moving Consumer Goods companies in Ukraine.

Keywords: socially responsible marketing, CSR, corporate social responsibility, FMCG.

Соціально-відповідальний маркетинг є важливою складовою корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) відносно до споживачів, громади і суспільства в цілому. Сьогодні поверхові комунікації, пов'язані з рекламуванням своєї соціальної відповідальності або благодійності, не відповідають очікуванням споживачів. Останніх уже не влаштовує просте декларування певних цінностей і формальний підхід до надання допомоги, для споживачів важлива щира зацікавленість у розв'язанні їхніх проблем, прагнення компанії не тільки стати кращою, але й доводити свою приналежність до прихильників сталого розвитку.

Одним із цих тверджень може бути і розроблена компанією політика відповідального маркетингу.

Отже, досліджуване у статті питання є дуже важливим та актуальним для українських підприємств.

Теоретичні засади концепції соціального маркетингу досліджено в наукових працях таких авторів, як Дж. Зальтман, П. Котлер, Дж. Лак, Ж.-Ж. Ламбен, Е. Роберто, А. Тета, та інші. Соціальним змінам, що реально відбуваються в ході реалізації технології соціального маркетингу, приділено належну увагу у дослідженнях Е. Геллера, Дж. МакКарті, П. Котлера, Дж. Г. Німмера та інших учених. Аспекти корпоративної соціальної відповідальності, зокрема, пов'язані з питаннями кола маркетингу, досліджуються у роботах М. Портера, П. Котлера, Т. Левіта, А. Керолла. Економічні наслідки реалізації підприємством соціальних ініціатив висвітлені у численних статистичних звітах та аналітичних довідках за результатами маркетингових досліджень.

Метою дослідження є розгляд місця соціально-відповідального маркетингу у КСВ підприємства та прикладів його застосування FMCG підприємствами в Україні.

Сьогодні багато вчених займаються розглядом соціально орієнтованих концепцій маркетингу, однак все ще не існує єдиного погляду на сутність поняття «соціально-відповідальний маркетинг». На мою думку, найбільш широким і повним визначенням поняття «соціально-відповідальний маркетинг» є визначення Д. І. Акімова, Л. Амджадин та О. О. Зеленко: «Це добровільна діяльність бізнес-структур з вирішення соціальних проблем, надання допомоги населенню, територіям, заснована, з одного боку, на прийнятті рішень, що виходять з загальногуманітарних цілей та цінностей суспільства, і з іншого, враховує об'єктивну необхідність бізнесу бути соціально відповідальним, в тому числі через активну реалізацію і актуалізацію (через рекламу, піар, зміцнення іміджу) своєї діяльності перед населенням та зміцнення перед ним своєї ділової і соціальної репутації» [1, 2].

Переважає більшість науковців погоджується з тим, що зважене, стратегічно обгрунтоване впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності і, зокрема, соціально-відповідального маркетингу справляє позитивний вплив на ринкове становище бренду компанії, а саме:



- посилення впізнаваності бренду, яку пов'язують зі здатністю споживача згадати його назву, логотип, символ тощо, а також їх прив'язка до певних асоціацій і спогадів;
- покращення іміджу бренду. У даному випадку під терміном «імідж» ми розуміємо певний набір особливостей і якостей, за допомогою яких покупець характеризує для себе той чи інший бренд. Соціально-відповідальний маркетинг дає змогу сформуванню надійну базу для цього;
- підвищення довіри до бренду. Одним із проявів впливу програм СВМ є генерування у споживачів сприятливих думок і переконань щодо бренду та його характеристик і властивостей. До того ж, відмова при виробництві окремого продукту від використання ГМО, ПЕТ-упаковки, штучних барвників тощо у свідомості клієнта трансформується в позитивне ставлення до компанії-виробника загалом, а отже, і до решти її продукції;
- формування почуття лояльності до бренду. Однією з найбажаніших форм поведінки споживача є його лояльність, тобто відданість бренду або компанії-виробнику і готовність витратити гроші, час, зусилля та інші ресурси на акції, пов'язані з брендом, які однак не пов'язані прямо з його купівлею і споживанням [3].

Отже, реалізація політики КСВ, зокрема через упровадження соціально-відповідальних маркетингових практик, сприятиме не лише вирішенню проблем споживачів, місцевої громади і суспільства загалом, але й зміцненню ринкового становища бренду, а отже, ефективності діяльності компанії. Безумовно, рівень і межі соціальної відповідальності кожної компанії є різними, залежно від ступеня і потужності впливу її та її продукції на суспільство, а також правової, етичної та соціальної складової цього впливу. З цього погляду, до компаній, на які найбільшою мірою «тисне» тягар відповідальності відносять виробників зброї, тютюну та алкогольних напоїв.

Так, наприклад, у Carlsberg Group структура управління корпоративною соціальною відповідальністю була створена у 2008 р. Її мета полягає у побудові глобальної основи для КСВ, яку можна ефективно адаптувати до діяльності компанії.

Управління КСВ в Carlsberg Group багатofункціональне. Керівний комітет КСВ виконує загальне стратегічне управління, тоді як місцеві та функціональні експерти відповідають за щоденну реалізацію принципів.

Соціальна активність Carlsberg Ukraine базується на стратегії відкритості та охоплює вісім напрямків: навколишнє середовище, відповідальне споживання, турботу про суспільство, маркетингові комунікації, трудові права і права людини, охорону здоров'я і техніку безпеки, бізнес-етику, управління постачанням; шість із них (окрім відповідального споживання та управління постачанням) підкріплюються Політикою корпоративної соціальної відповідальності.

У своїх маркетингових комунікаціях підприємства Carlsberg завжди націлені виключно на дорослих людей (18+) та запрошують до участі в маркетингових комунікаціях людей (героїв рекламних роликів), які старше 25 років і виглядають не молодше 25 років.

Також Carlsberg виступає проти виправдання або заохочення надмірного або безвідповідального споживання; додання поміркованому споживанню негативного відтінку; уявлення алкогольного сп'яніння як звичайного явища тощо.

Соціальна відповідальність компанії у напрямку маркетингу зосереджена на відповідності принципами відповідального споживання. Добре розуміючи існуючу проблему безвідповідального споживання алкоголю, Carlsberg Ukraine впровадила в свою роботу Політику з маркетингових комунікацій. Згідно з даною політикою, плануються та реалізуються всі рекламні кампанії.

Для впровадження Політики з маркетингових комунікацій в 2012 р. почали проводити спеціальні онлайн-тренінги. За цей рік процентне співвідношення співробітників, що мають відношення до комунікацій з споживачами і які пройшли навчання з Політики маркетингових комунікацій склало 72 %, в 2013 р. цей показник виріс до 94 %.

Всі підрядники компанії, що беруть участь у розробці рекламних матеріалів, ознайомлюються з вимогами Політики з маркетингових комунікацій. Крім того, всі контракти, укладені з такими підрядниками в обов'язковому порядку містять вимогу про дотримання Політики з маркетингових комунікацій Carlsberg Group.

На 2014–2015 рр. компанією встановлено наступні цілі:

- забезпечити безумовне дотримання Політики з маркетингових комунікацій;
- посилити програму з відповідального споживання пива;
- ефективне продовження співробітництва Carlsberg Ukraine з «Укрпиво» в рамках проекту «Відповідальність починається з мене» [4].

Щодо «Бритіш Американ Тобакко Україна», то компанія здійснює маркетингову діяльність відповідно до чинного українського законодавства й добровільних зобов'язань – «Міжнародних стандартів маркетингу тютюнової продукції».



Компанія глибоко переконана, що заходи з просування та дистрибуції тютюнових виробів мусять бути спрямовані винятково на дорослих. Та ті дорослі, які зробили вибір стосовно куріння, мають право отримувати інформацію щодо продукції, яку споживають, а виробники – надавати їм цю інформацію.

На місцевому рівні компанія сумлінно дотримується чинного українського законодавства. А також намагається якомога оперативніше поширювати інформацію про зміни в законодавстві щодо регулювання тютюнової галузі серед своїх співробітників та ділових партнерів.

Принципи маркетингу встановлюють мінімальні стандарти і застосовуються навіть у тому випадку, якщо вони йдуть далі чинного законодавства в плані обмежень маркетингової діяльності. Однак у випадку, коли законодавство або добровільно прийняті угоди вимагають дотримання жорсткіших стандартів порівняно з існуючими Принципами маркетингу, ми будемо дотримуватися вимог такого законодавства або угод.

В основі відповідального маркетингу тютюнової продукції лежать чотири принципи:

- 1) маркетингова діяльність не повинна вводити споживачів в оману щодо ризиків, пов'язаних із курінням;
- 2) маркетинг продукції повинен бути спрямований тільки на повнолітніх курців;
- 3) у своїй маркетинговій діяльності компанія не впливає на прийняття рішення про куріння і про кількість споживаної тютюнової продукції;
- 4) споживач завжди повинен знати, що маркетинг продукції розроблений тютюновою компанією, і що він спрямований на збільшення інформації про тютюнову продукцію [5].

Маркетингові принципи Групи застосовуються до маркетингу всіх тютюнових продуктів «Бритіш Американ Тобакко», призначених для куріння.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що соціально відповідальний маркетинг є одним з інструментів корпоративної соціальної відповідальності. Значення впровадження соціально відповідального маркетингу на підприємстві в цілому визначається підвищенням рівня соціально-економічного розвитку підприємства та забезпеченням реалізації державної соціальної політики. Перспективою подальших досліджень є розробка конкретних заходів з реалізації концепції соціально відповідального маркетингу в умовах різних галузей виробництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Акимов Д. И. Социально ответственный маркетинг и корпоративная ответственность бизнеса в Украине: подходы к исследованию проблемы / Д. И. Акимов // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2008. – С. 220–225. 2. Зеленко О. О. Соціально відповідальний маркетинг як невід'ємна складова соціальної відповідальності / О. О. Зеленко // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 118–123. 3. Козин Л. Соціально-відповідальний маркетинг підприємств-виробників алкогольних напоїв: європейський досвід / Л. Козин // Журнал Європейської Економіки – 2013. – № 3. – С. 358–379. 4. Маркетинговые коммуникации – Carlsberg Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.carlsbergukraine.com/images/resources/marketing%20communications_ua_preview.pdf. 5. «Бритіш Американ Тобакко Україна» – Міжнародні стандарти маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bat.ua/group/sites/BAT_84VDXZ.nsf/vwPagesWebLive/DO84VK6R?opendocument&SKN=1.



МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.717.16(477)

Зілінська А. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано необхідність аналізу фінансових показників діяльності банку; розглянуто методичне забезпечення аналізу прибутку, структуру та етапи проведення фінансового аналізу прибутку на прикладі ПАТ «УкрСиббанк». Запропоновано пошук резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Ключові слова: фінансові результати діяльності, прибуток банку, доходи, витрати, фінансовий стан, факторний аналіз прибутку.

Аннотация. Обоснована необходимость анализа финансовых показателей деятельности банка; рассмотрены методическое обеспечение анализа прибыли, структура и механизм проведения финансового анализа прибыли на примере ПАО «УкрСиббанк». Предложен поиск резервов повышения эффективности деятельности банка.

Ключевые слова: финансовые результаты деятельности, прибыль банка, доходы, расходы, финансовое состояние, факторный анализ прибыли.

Annotation. The need for the analysis of bank's financial performance was proved; the basic methods of the analysis of income structure and mechanism of the financial analysis of income were considered by the example of «UkrSibbank». We propose a list of reserves increase the efficiency of the bank.

Keywords: financial results, the bank's profit, revenues, expenses, financial condition, factor analysis of profit.

Сьогодні банки у зв'язку зі специфікою своєї діяльності посідають особливе місце в ринковій економіці та, будучи у тісному зв'язку з усіма її ланками, значно впливають на розвиток суспільства та економіки країни.

Аналіз банківської діяльності є певною системою накопичених спеціальних знань, що пов'язані з дослідженням всебічного розвитку банківської діяльності, обґрунтуванням планів і управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, а також пошуком можливих резервів підвищення ефективності діяльності банку.

Сутність ефективності полягає в тому, що отриманий ефект від діяльності має бути більшим за витрати. Одним із ефектів діяльності банку є прибуток, який характеризує стійкість кредитної установи. Він є джерелом поповнення резервів банку, основою для виплати дивідендів акціонерам, а також стимулює персонал і керівництво банку до розширення операцій, зниження витрат, підвищення доходів та якості послуг.

Функціонування будь-якого банку та його успішна діяльність залежать від уміння приймати рішення, які дають змогу банку забезпечити на належному рівні ліквідність, прибуток і захист від негативного впливу банківських ризиків. За сучасних умов розвитку банківської діяльності головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отриманні достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку на належному рівні [1].

Ефективне управління прибутком банку є однією зі складових фінансового менеджменту, а також загального управління банківською діяльністю.

Основи управління прибутком банків широко розкрито в іноземній та вітчизняній економічній літературі у працях А. М. Герасимовича, І. М. Парасій-Вергуненка, В. М. Кочеткова та багатьох інших [2–4].

Але недосить детально висвітленими залишаються питання щодо вдосконалення методичних підходів до аналізу фінансових результатів діяльності банків.

Метою дослідження є обґрунтування методичного забезпечення аналізу прибутку комерційного банку та дослідження на прикладі ПАТ «УкрСиббанк» факторів впливу на формування прибутку банку.

Важливого значення набуває економічний аналіз за ринкових реформ, коли на перший план виходять економічні методи управління. Економічний аналіз має на меті не лише виявляти хиби, але й розкривати можливості подальшого зростання економіки в цілому та окремих її складових.

Частиною економічного аналізу є аналіз банківської діяльності. Він, як і економічний аналіз, має на меті пошук і виявлення прихованих резервів для подальшого зростання діяльності банку.

Основною метою аналізу діяльності банку є пошук резервів підвищення ефективності роботи банківської установи, максимізація його прибутку за мінімізації ризику [2, с. 67].

Аналіз прибутку комерційного банку є складовою частиною аналізу фінансової стійкості банку. Відомо, що будь-яка методика аналізу фінансових результатів діяльності банку починається з аналізу доходів і витрат, а завершується дослідженням формування та використання прибутку комерційним банком.

Фінансовий стан банку характеризується такими показниками, як доходи, витрати та прибуток чи збиток, чистий прибуток. Банківський прибуток формується внаслідок здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку. Прибуток банку – це фінансовий результат діяльності банку у вигляді перевищення його доходів над витратами.

Прибуток банку залежить не лише від різниці між доходами та витратами, а від наявного капіталу банку, що дозволяє постійно збільшувати темпи приросту прибутку

Можна стверджувати, що прибуток та капітал банку є взаємопов'язаними і підкріплюють один одного. Необхідно лише згадати, що нерозподілений прибуток є частиною власного капіталу банку.

Існує безліч методів аналізу фінансових результатів, основні з них:

- факторний аналіз прибутку;
- порівняльний аналіз прибутковості;
- аналіз структурних компонентів прибутку;
- оцінка динамічних показників прибутковості за роками;
- вертикальний та горизонтальний аналізи прибутку за видами діяльності;
- аналіз показників прибутковості;
- декомпозиційний аналіз прибутку на капітал;
- аналіз процентної маржі.

У процесі дослідження було використано декілька методів аналізу формування прибутку банку на прикладі ПАТ «УкрСиббанк» (рис. 1).

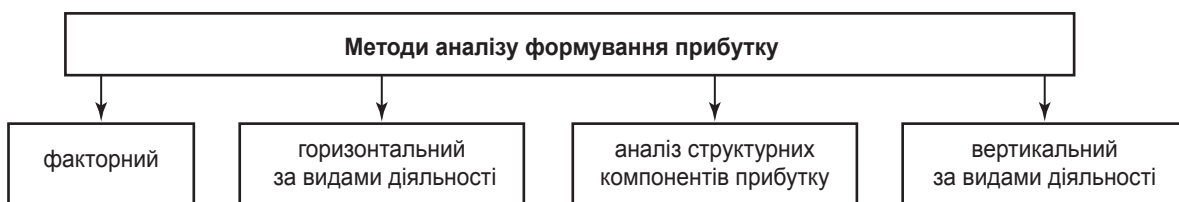


Рис. 1. Методи аналізу формування прибутку

З метою виявлення резервів підвищення прибутковості банківської діяльності здійснюється комплексний аналіз його доходів і витрат (рис. 2).

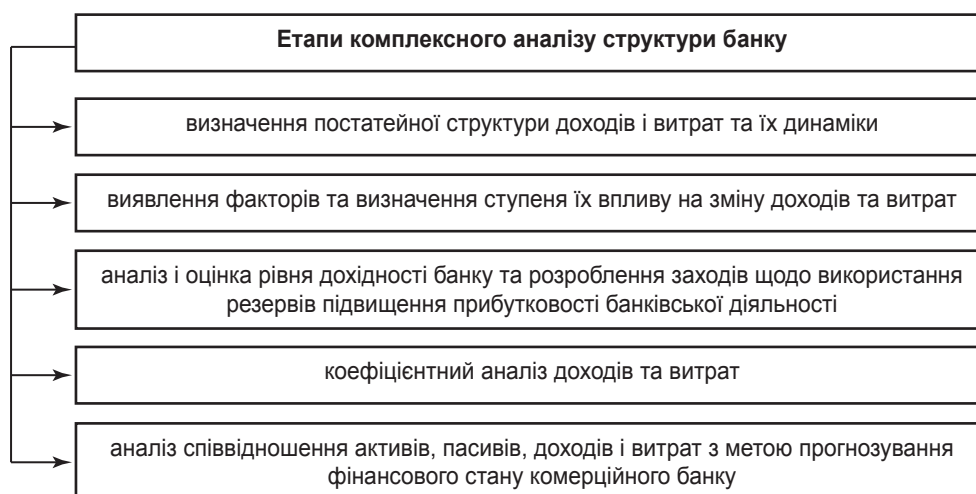


Рис. 2. Етапи комплексного аналізу структури банку

Групування витрат, як і доходів, на процентні та непроцентні дозволяє здійснювати співвідношення отриманих саме процентних доходів і здійснених банком тих же процентних витрат. Крім того, дозволяє визначити від здійснення процентних чи непроцентних операцій банк отримує прибуток [2, с. 348–349; 3].

У табл. 1 наведено дані стосовно порівняння витрат і доходів банку ПАТ «УкрСиббанк», а також розраховано коефіцієнти дієздатності та режиму економії.

Таблиця 1

Загальна оцінка динаміки витрат банку «УкрСиббанк»

Показник	2012 рік, тис. грн	2013 рік, тис. грн	Темп росту, %
Витрати банку	7 658 036	8 759 365	114,4
Доходи банку	8 032 254	9 165 005	114,1
Прибуток до сплати податку	374 218	405 640	108,4
Коефіцієнт дієздатності (1:2)	0,95	0,96	101,1

Як видно з табл. 1, темпи зростання витрат (114,4 %) майже дорівнюють темпам зростання доходів (114,1 %). Витрати на 1 грн доходу зменшились з 0,96 до 0,95 грн.

У табл. 2 наведено дані про склад, динаміку та структуру прибутку ПАТ «УкрСиббанк».

Таблиця 2

Динаміка та структура прибутку банку «УкрСиббанк»

Показник	2012 рік	2013 рік	Відхилення	Темп росту, %
	тис. грн	тис. грн		
Чистий % дохід	5 079 524	4 936 248	-143 276	95,35
Чистий комісійний дохід	681 785	707 024	25 239	105,24
Чистий торговельний дохід	410 274	94 474	-135 800	35,42
Інший прибуток	-5688 573	-5 432 143	256 430	93,05
Прибуток до оподаткування	103 010	113 901	10 891	113,12
Чистий прибуток	326 761	21 824	-106 937	15,64

Відбулося значне зниження прибутку з 326 761 до 21 824 тис. грн. Аналіз структури прибутку банку показує, що основним джерелом прибутку залишається чистий комісійний дохід, який за аналізований період значно збільшився. Значно зменшився чистий торговельний дохід з 410 274 до 94 474 тис. грн.

Взагалі формування прибутку комерційного банку є наслідком впливу різноманітних факторів. Це доходи і витрати банку, вплив яких на прибуток та його складові є очевидним і обчислюється за методом прямого рахунку на основі адитивної факторної моделі. Дуже важливими факторами, що обумовлюють суму прибутку до оподаткування, є: обсяг капіталу банку, рівень ефективності використання активів банку, мультиплікативний ефект капіталу, рентабельність доходу [2, с. 401–405].

Залежність прибутку від названих факторів характеризується мультиплікативною 4-факторною моделлю:

$$П = K \times D_a \times M \times P_d$$

де K – капітал;

D_a – дохідність активів;

M – мультиплікатор капіталу;

P_d – рентабельність доходу.

За результатами дослідження, існує доволі багато методів і напрямів аналізу прибутку банківської установи. У роботі запропоновано обирати декілька методик управління прибутком та пристосовувати їх до конкретного банку. Оскільки метою дослідження фінансових результатів діяльності банку є виявлення резервів зростання прибутковості банківських операцій і послуг, то необхідно вибрати найбільш ефективну методику та на її основі формувати рекомендації щодо подальшої ефективної діяльності банку.

Необхідно пам'ятати, що управління прибутком банку неможливе без розуміння його структурних елементів. Сьогодні найбільш прийнятним підходом до управління прибутком є комплексний підхід на основі поєднання управління активами, пасивами та прибутком банку, оскільки активи, зобов'язання і капітал банку (який в себе включає частину прибутку) перебувають у нерозривній єдності. Науковими результатами даного дослідження є обґрунтування доцільності використання комбінованого підходу до оцінки фінансових результатів банківської

установи. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розвитку організаційного забезпечення аналізу фінансових результатів банків.

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

Література: 1. Савіна Л. О. Комплексне управління активами та пасивами комерційного банку / Л. О. Савіна, К. Ю. Дроздова // Сталий розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/152.pdf. 2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко [Електронний ресурс]. – К. : КНЕУ, 2003. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/000246/inx.php>. 4. Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти : монографія / В. М. Кочетков. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с. 5. Сало І. В. Необхідність аналізу показників прибутку банку / І. В. Сало, О. О. Лисянська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_01.pdf.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ КАФЕ-БАРА «HOOKAHPLACE»

УДК 330.44:640.44

Зинчук Р. О.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности кафе-бара «HookahPlace». С помощью MS Excel была построена и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом имеющихся на складе ресурсов.

Ключевые слова: оптимизационная модель, оптимизация, продажи, кальян, бизнес. **Анотація.** Проведено загальний аналіз діяльності кафе-бару «HookahPlace». За допомогою MS Excel було побудовано і вирішено оптимізаційну модель мак-симізації прибутку з урахуванням наявних на складі ресурсів.

Ключові слова: оптимізаційна модель, оптимізація, продажі, кальян, бізнес.

Annotation. An overall analysis of the cafe-bar «HookahPlace». With the help of MS Excel was built and solved the optimization model of profit maximization given the available stock of resources.

Keywords: optimization model, optimization, sale, hookah, business.

Несмотря на вред от курения, на предупреждения министерства здравоохранения о развитии различных заболеваний, табак остается одним из самых востребованных продуктов в мире. Более 19 миллионов жителей Украины (что составляет почти 40 % населения) курят сигареты. А сколько любителей иных видов курения?

HookahPlace – («кальянное место» в переводе с английского) заведение приятной и спокойной атмосферы, где вы можете покурить любимый табак в креативном исполнении, расслабиться среди мягких подушек за чашкой вкусного чая, пообщаться с вашими друзьями или просто отдохнуть от городской суеты.

В данной статье будет рассмотрена оптимизация технологического процесса на примере деятельности кафе-бара «HookahPlace». Задача состоит в максимизации прибыли при минимизации расхода ресурсов. Актуально почти для любого вида производственной деятельности.

Чтобы предприятие нормально функционировало, необходимо рассчитать возможные объемы продаж, учитывая при этом себестоимость расходных материалов. Как правило, в таких случаях рассматривают максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами расходных материалов, используемых в приготовлении, и максимально возможным выпуском продукции. Следовательно, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией, показателями эффективности или критерием оценки. Рассмотрим продажи в «HookahPlace». Имеется шесть видов кальянов: классический, американский, фруктовая чаша, люксор, Temple 45 и кальян на вазе. Известен состав каждого кальяна, а так же есть запасы необходимых материалов суточной нормы. Вдобавок известна прибыль от продажи каждой единицы товара.

Пусть x_1 – классический, x_2 – американский, x_3 – на фруктовой чаше, x_4 – люксор, x_5 – Temple 45, x_6 – на вазе. Исходные данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные

Материалы	Нормы затраты на производство 1 единицы продукции, грн						Запасы, грн
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	
Табак Sturbuzz	0	30	0	0	30	0	1000
Табак Nakhla	15	0	10	0	0	0	300
Табак Al Fakher	0	0	5	10	0	15	500
Киви	0	0	0	5	10	0	200
Грейпфрут	0	0	0	30	10	20	500
Сок	0	0	0	10	15	10	500
Апельсин	0	0	0	15	10	15	400
Яблоко	0	0	5	0	0	10	200
Уголь	5	5	10	10	10	10	750
Фольга	3	3	5	7	5	5	750
Прибыль за ед.	70	110	140	250	200	220	

Таким образом, целевая функция имеет вид:

$$F = 70x_1 + 110x_2 + 140x_3 + 250x_4 + 200x_5 + 220x_6 \rightarrow \max.$$

Далее нужно определить ограничения оптимизационной задачи. Известно, что норма расходов ресурсов не должна превышать их запасы. Исходя из этого утверждения, складывается система неравенств:

$$\begin{cases} 30x_3 + 30x_5 \leq 1000, \\ 15x_1 + 10x_3 \leq 300, \\ 5x_3 + 10x_4 + 15x_6 \leq 500, \\ 5x_4 + 10x_5 \leq 200, \\ 30x_4 + 10x_5 + 20x_6 \leq 500, \\ 15x_4 + 10x_5 + 15x_6 \leq 400, \\ 10x_4 + 15x_5 + 10x_6 \leq 500, \\ 5x_3 + 10x_6 \leq 200, \\ 3x_1 + 3x_2 + 5x_3 + 7x_4 + 5x_5 + 5x_6 \leq 750, \\ 5x_1 + 5x_2 + 10x_3 + 10x_4 + 10x_5 + 10x_6 \leq 750, \\ x_{1,2,3,4,5,6} \geq 0. \end{cases}$$

Данную задачу следует решать с помощью симплекс-метода, так как это позволит нам перейти от имеющегося базисного решения к новому при постоянном росте значения функции. Для решения данной задачи была построена таблица с исходными данными в MS Excel. В результате решения имеем:

$$X^* = (x_1 = 0, x_2 = 24, x_3 = 30, x_4 = 8, x_5 = 16, x_6 = 5)$$

$$Z_{\max} = 13140 \text{ грн.}$$

Из имеющихся материалов целесообразно изготовить 24 американских кальяна, 30 – на фруктовых чашах, 8 люксов, 16 «Temple 45» и 5 кальянов на вазах, что принесет выручку в размере 13 140 грн. Так же из 10 видов материалов 5 видов были использованы в полном количестве.

Данный метод дает возможность обосновать наиболее оптимальное экономическое решение в условиях жестких ограничений, относящихся к используемым в производстве ресурсам (основные фонды, материалы, трудовые ресурсы). Применение этого метода в экономическом анализе позволяет решать задачи, связанные главным образом с планированием деятельности организации. Данный метод помогает определить оптимальные величины выпуска продукции, а также направления наиболее эффективного использования имеющихся в распоряжении организации производственных ресурсов.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51. 2. Решение транспортной задачи в MS Excel [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://msoffice-prowork.com/reshenie-transportnoj-zadachi-v-excel-sbalansirovannaya-zadacha/>.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ У СОЦІАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

УДК 338.22.021.4

Змєєва Г. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено роль соціальної відповідальності бізнесу в реалізації соціальної політики держави, основні компоненти зовнішньої та внутрішньої соціальної відповідальності бізнесу. Надано пропозиції щодо поширення в Україні соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: бізнес, соціальна відповідальність, соціальна політика, соціальні інвестиції.

Аннотация. Определена роль социальной ответственности бизнеса в реализации социальной политики государства, основные компоненты внешней и внутренней социальной ответственности бизнеса. Представлены предложения по распространению в Украине социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, социальная ответственность, социальная политика, социальные инвестиции.

Annotation. The article outlines the role of social responsibility business in the implementation of social policy, the basic components of internal and external social responsibility business. Submitted proposals regarding distribution of social responsibility business in Ukraine.

Keywords: business, social responsibility, social policy, social investments.

Спостерігаючи наслідки світової фінансово-економічної кризи – зниження доходів та якості життя громадян, поширення бідності серед суспільства – державам усе важче проводити соціальну політику в країні, що й зумовлює зростання ролі соціальної відповідальності бізнесу.

Зростання актуальності питань соціальної солідарності, соціальної відповідальності бізнесу, створення соціальної інфраструктури та підтримки соціальної політики держави в країні зумовлює посилення уваги до цієї

проблематики з боку науковців. В Україні, на жаль, цьому питанню не приділяється належної уваги, а відсутність відповідного законодавства, засад та інструментів впливу на СБВ зумовлюють актуальність і необхідність дослідження.

Серед вітчизняних і зарубіжних учених, які займались питанням соціальної відповідальності бізнесу, можна виокремити наступних: А. Керролла, Дж. Колонскі, М. Герета, Д. Віндзора, Р. Штойера, М. Фрідмена, М. Альбера, П. Друкера, М. Портера, В. Хойера; Ю. Будкіна, Є. Балицького, П. Гончарова, Ю. Лапігіна, А. Андріанова І. Акімова, В. Воробей, М. Бутко, М. Мурашко, С. Мельника, Н. Балабанова, П. Шевчука, В. Шаповала, В. Трощинського, В. Гошовської, Е. Лібанової, О. Петрос.

Метою статті є аналіз ролі СБВ у реалізації соціальної політики України та визначення ставлення бізнесу до участі у розв'язанні соціальних питань суспільства.

Оскільки держави самостійно вже не в змозі впоратись із проблемами фінансування соціальної політики, відбувається значне скорочення державного фінансування соціальної сфери. Політика жорсткої економії вже негативно позначилася на зайнятості. Рівень безробіття в Україні виявився рекордним, що незмінно зростав з 2009 р. та в першій половині 2013 р. становив 37 %. Скороченню піддалися знижки на іпотечні відсотки для громадян, житлові субсидії та компенсації медичних витрат. 70 % пенсіонерів втраять стандартну надбавку до пенсії [1].

Чи повинен бізнес брати участь у розв'язанні соціальних проблем, чи це винятково функція держави – цим питанням зацікавились українські дослідники. Та дійшли висновку, що українські компанії схильні більше покладати турботу про суспільство на державу (було опитано 1221 українську компанію). На питання, чи згодні компанії з твердженням, що розв'язання соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес повинен тільки забезпечувати власникам одержання прибутку і платити податки державі, тільки 32,7 % підприємств вважають, що бізнес повинен брати участь у розв'язанні соціальних і екологічних проблем суспільства. Це чітко вказує на те, що концепція СБВ у нашій державі порівняно з країнами з розвинутою ринковою економікою та сильною соціальною політикою ще не отримала розвитку та поширення.

Україна приєдналась до Глобального договору в квітні 2006 р. та охопила понад 140 організацій, при цьому 13 компаній зі 100 публікують звіти по СБВ [4].

Через початкову стадію формування соціальної місії бізнесу в нашій державі існує нерозуміння цілісності концепції, апробованих практик та їхньої корисності. Як і раніше, СБ залишається орієнтованою на найближче коло стейкхолдерів – державу, власників, персонал та організації, які його представляють. Більш широке коло зацікавлених сторін – місцеві співтовариства, територіальні громади, регіони, постачальники, споживачі практично вилучені з цього процесу. Це відбувається переважно через те, що в Україні основними рушійними силами процесів упровадження СБВ є поки що незначна кількість великих компаній, які, проводячи первинне публічне розміщення акцій на міжнародних фондових біржах, змушені приймати умови потенціальних акціонерів, підвищуючи таким чином вартість своїх акцій. Ці дії на даному етапі є в основному безсистемними і непрофесійними [4]. В Україні на сьогодні відсутня державна політика щодо розвитку СБВ. На жаль, влада сприймає соціальну відповідальність бізнесу досить однобічно, як «соціальне партнерство», «соціальний діалог» чи «благодійність». Результатом цього є недостатня підтримка соціальних програм і проектів підприємств органами державної влади, відсутність відкритого діалогу щодо розробки належних стимулів для бізнесу, який прагне у своїй діяльності реалізувати принципи соціальної відповідальності. Відповідно, СБВ сприймається українськими підприємцями як маркетингова або PR-технологія та обмежується соціальними акціями [2].

Відповідно до досліджень ділового середовища, проведених ІФС, українська система адміністрування податків є однією з головних перешкод для розвитку бізнесу, особливо для малого бізнесу і приватних підприємств. За рейтингом Світового банку та ІФС, Україна посідає 181 місце серед 183 країн світу за 7 показниками умов сплати податків. При цьому для малого і середнього бізнесу втрати коштів і часу на здійснення податкового обліку незрівнянно вищі, ніж для великих корпорацій, що створює нерівні умови для конкуренції, веде до зростання монополізму, корупції державних службовців та зарегульованості ринків, як наслідок – бізнес масово переходить у тінь.

Вихід українських компаній на міжнародний рівень поставив перед ними низку питань, з якими вони раніше не стикалися на внутрішньому ринку. Це й необхідність брати на себе широкі соціальні зобов'язання на куплених іноземних активах, і міжнародні вимоги, що стосуються ведення етичного бізнесу, і додаткові умови банків-кредиторів щодо екологічного аудиту проектів. При цьому надання зарубіжним партнерам інформації про реалізовані соціальні програми спрощує встановлення бізнес-відносин. Зазвичай соціальна політика підприємств має безсистемний характер, не будучи складовою загальної бізнес-стратегії, а стандартів СБВ так чи інакше дотримуються тільки великі корпорації або представництва іноземних компаній, що працюють в Україні. У сфері середнього бізнесу практика СБВ майже не розвинена. В основному компанії фінансують проекти СБВ для поліпшення корпоративного іміджу або просування власних брендів. Українські компанії під СБВ розуміють надання благодійної допомоги громадянам та розвиток власного персоналу. Найменше СБВ асоціюють з упровадженням принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійсненням соціальних проектів та участю в регіональних програмах розвитку [5]. Ми повинні зрозуміти, що результативність соціально-економічних реформ та



поширення в країні СВБ залежить від стратегічного розуміння владою одного факту: економічна та соціальна політика залежать одна від одної взаємно. Тому одним із важливих аспектів підвищення СВБ є заходи з боку держави не тільки на законодавчому рівні, але й проведення постійного соціального діалогу та соціального партнерства. Головна їхня суть полягає у формуванні та реалізації державної соціальної політики, в постійних конструктивних переговорах сторін, узгодженні позицій та спільному розв'язанні такої важливої проблеми, як консолідація українського суспільства на шляху реалізації пріоритетних національних інтересів. Ці дії повинні базуватись на принципах: законності, добровільності, рівноправності, паритетності представництва, пріоритетності узгоджувальних процедур, взаємоповаги, відповідальності сторін.

Отже, необхідність розвитку СВБ в Україні зумовлена низкою чинників: низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки суб'єктів в Україні, діяльність яких орієнтована на виживання; правовий нігілізм і деформацію правової свідомості, прагнення оминати закон, а не дотримуватися його; низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу через порівняно нетривалу його сучасну історію та практику реалізації ним власної соціальної відповідальності; нерозуміння бізнесом та суспільством основних завдань і механізмів реалізації СВБ через термінологічну (нормативну) невизначеність; закритість більшості українських суб'єктів господарювання для широкої громадськості, детальні відомості про діяльність є закритою інформацією для внутрішнього користування; дисбаланс складових реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями. СВБ в Україні перебуває в стадії становлення. Соціальна відповідальність українських компаній та організацій спрямовується насамперед на трудові відносини і заходи із захисту здоров'я і безпеки споживачів. Менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою: лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в розвиток громади, половина – не вживає заходів з охорони довкілля. Найбільш активними в цій сфері є, насамперед, представництва іноземних суб'єктів господарювання, які переносять на українське підгрунття сучасні світові практики, а також великі та середні вітчизняні підприємства, які вдосконалюють свою діяльність на засадах концепцій загального управління якістю. Розвиток СВБ в Україні потребує сприяння з боку держави, яка повинна визнати СВБ як бажану поведінку для вітчизняного підприємництва і розробити комплекс стимулів та заходів з поширення та популяризації СВБ у суспільстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Акімова І. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / І. Акімова, А. Марцінків, О. Осінкіна. – К. : КІТ, 2005. – 41 с. 2. Корчевна Л. Аналіз розвитку систем управління соціальною відповідальністю підприємства та проблеми їх впровадження в Україні / Л. Корчевна // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – № 3. – С. 50–53. 3. Шевчук П. І. Порівняльна соціальна політика у країнах ЄС : навч. посіб. / П. І. Шевчук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2009. – 170 с. 4. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rsprenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552. 5. Мережа Глобального договору в Україні : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua>.



SWOT-АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 005.52:621:33.012(477)

Золотухін Є. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено стан електротехнічної галузі України, зокрема виробництво кабельно-провідникової продукції. Проведено аналіз сильних і слабких сторін виробничого процесу на прикладі ПрАТ «Азовкабель». Побудовано матрицю SWOT-аналізу для даного підприємства.



Ключові слова: SWOT-аналіз, електротехнічна галузь, можливості, загрози, стратегія, стратегічне управління.

Анотація. Исследовано состояние электротехнической отрасли Украины, в частности производство кабельно-проводниковой продукции. Проведен анализ сильных и слабых сторон производственного процесса на примере ЧАО «Азовкабель». Построена матрица SWOT-анализа для данного предприятия.

Ключевые слова: SWOT-анализ, электротехническая отрасль, возможности, угрозы, стратегия, стратегическое управление.

Annotation. The condition of the electro technical industry in Ukraine, including the production of cable products was considered, and the strengths and weaknesses of the production process on the example of CJSC "Azovkabel" was analyzed, the SWOT-matrix was defined.

Keywords: SWOT-analysis, electrotechnical industry, opportunities, threats, strategy, strategic management.

В умовах розвитку ринкової економіки необхідність забезпечення ефективного функціонування підприємств електротехнічної галузі є одним із найважливіших факторів економічного добробуту України, оскільки на сьогодні будівельна галузь є важливою складовою суспільного виробництва та головною ланкою у забезпеченні електрифікації всіх сфер народного господарства країни, без неї неможлива автоматизація та механізація виробничих процесів. Підприємства електротехнічної галузі відіграють важливу роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу всіх галузей країни, у забезпеченні інноваційної складової розвитку вітчизняної економіки. Тому слід постійно аналізувати інформацію про стан зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку електротехнічної галузі, оскільки її стабільний розвиток сприяє покращенню економічної ситуації в державі.

Дослідженням питань, пов'язаних із даною тематикою, займалися такі вчені, як Л. В. Балабанова, І. А. Бланк, М. Г. Саєнко, В. О. Рибінцев [1–4] та інші. Проте в українській економічній літературі недостатньо уваги приділяється особливостям застосування SWOT-аналізу у практиці управління конкретного електротехнічного підприємства.

Метою статті є визначення стану електротехнічної галузі України за допомогою використання SWOT-аналізу, виявлення факторів зовнішнього середовища, визначення конкурентних переваг і недоліків, загроз і можливостей розвитку функціонування галузі.

Електротехнічна промисловість України займає чільне місце серед підгалузей машинобудування. Всього на Україні сьогодні діє понад 50 великих спеціалізованих підприємств електротехнічної промисловості. На базі провідних підприємств і науково-дослідних інститутів створено ряд виробничих і науково-виробничих об'єднань. За обсягом виробленої продукції електротехнічна промисловість України посідає друге місце серед країн СНД (після Російської Федерації). Проте несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначається на фінансовому стані підприємств електротехнічної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості електротехнічних підприємств у 2013 р. склало 35 %. Ще одним важливим фактором, який зумовив збитковість електротехнічної галузі, є зниження інвестиційної активності в державі. Оскільки на даний час електротехнічна галузь України має нестійку тенденцію розвитку, причиною цього є низка як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, які виникають у підприємств галузі, то слід проаналізувати сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку даної галузі. Для цього слід провести SWOT-аналіз підприємств електротехнічної галузі, який є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик ринкового середовища. Оцінка сильних (Strength) і слабких (Weakness) властивостей галузі стосовно можливостей (Opportunities) і загроз (Threats) зовнішнього ринкового середовища дає можливість визначити стратегічні перспективи галузі та можливі шляхи їх реалізації. Матрицю SWOT-аналізу представлено у табл. 1.

Отже, проведений SWOT-аналіз свідчить про занепад електротехнічної галузі України. Висока зношеність основних фондів, нестача власних оборотних коштів стають на заваді ефективному функціонуванню підприємств даної галузі. Складна економічна та політична ситуації у країні також негативно впливають на стан підприємств електротехнічної галузі. Проте варто зазначити, що дані підприємства мають значні можливості для розширення ринків збуту. Треба переорієнтувати електротехнічну галузь, насамперед з огляду на обмеження, які накладає зовнішнє ринкове середовище, з об'єктивною оцінкою досягнутих результатів щодо вироблюваної продукції та використання технологій і устаткування, тобто внутрішніх факторів.

Оскільки сегмент виробництва кабельно-провідникової продукції дещо відрізняється від загальної характеристики електротехнічної галузі, то слід розглянути основні конкурентні особливості ПрАТ «Азовкабель», яке є одним із найбільших виробників ізолюваного проводу та кабелю в Україні з повним виробничим циклом. Асортимент продукції, що випускається підприємством, складається з понад 2,5 тисяч найменувань. Дроти на кабелі, що виробляються акціонерним товариством, використовуються у багатьох галузях економіки: зв'язку, радіопромисловості та електроніці, металургії та верстатобудуванні.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу для підприємств електротехнічної галузі України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність галузевих науково-дослідних інститутів, що мають у своєму розпорядженні кваліфікованих фахівців. 2. Випуск унікальної продукції. 3. Стійкі зв'язки з постачальниками сировини для виробництва. 4. Зберігаються традиції та досвід виробництва електротехнічної продукції	1. Низький рівень інноваційної активності. 2. Продукція переважно є неконкурентоспроможною порівняно з продукцією розвинених країн. 3. Застарілі основні виробничі фонди. 4. Недостатність оборотних активів у виробництві. 5. Низька ефективність просування на закордонні ринки. 6. Політику власників спрямовано на здобуття миттєвих вигод, а не на інвестиції в розвиток
Можливості	Загрози
1. Розширення асортименту продукції, що випускається. 2. Відносно стабільний попит на ринку Росії та інших країнах СНД. 3. Можливість часткового освоєння ринків Азії, Північної Африки. 4. Удосконалення технології та зростання якості продукції, що виготовляється	1. Поява нових конкурентів на ринку. 2. Нестабільність курсів світових валют. 3. Демпінг цін іншими виробниками і відсутність законодавчого контролю за даними процесами у галузі. 4. Зниження чи припинення економічного зростання у галузі. 5. Криза ринку споживання. 6. Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку галузі

У табл. 2 наведено матрицю SWOT-аналізу ПрАТ «Азовкабель».

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу ПрАТ «Азовкабель»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність галузевого науково-дослідного інституту. 2. Випуск унікальної продукції. 3. Наявність замкненого циклу виробництва. 4. Стійкі зв'язки з постачальниками сировини для виробництва	1. Низький рівень інноваційної активності. 2. Застарілі основні виробничі фонди. 3. Обмежений внутрішній попит на продукцію, що спонукає до пошуку іноземних споживачів. 4. Недостатність оборотних активів у виробництві
Можливості	Загрози
1. Розширення асортименту продукції, що випускається. 2. Відносно стабільний попит на ринку Росії. 3. Можливість часткового освоєння ринків Азії, Північної Африки. 4. Удосконалення технології та зростання якості продукції, що виготовляється	1. Поява нових конкурентів на ринку. 2. Зростання світових цін на мідь та алюміній. 3. Політична нестабільність у державі. 4. Демпінг цін іншими виробниками і відсутність законодавчого контролю за даними процесами у галузі. 5. Зниження чи припинення економічного зростання у галузі

Проведений SWOT-аналіз ілюструє можливість розширення збуту підприємства за рахунок експорту продукції за кордон, пошуку нових ринків її збуту. Проте підприємство має забезпечити належну якість готової продукції. Для підвищення ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможності слід упроваджувати ефективну систему підтримки збуту продукції. На даному етапі розвитку і за умов існування виявлених загроз для ПрАТ «Азовкабель» доцільною є стратегія оборони та зміцнення, зміст якої полягає в тому, щоб ускладнити доступ на ринок новим фірмам, а претендентам на лідерство зміцнити позиції. Конкретні оборонні дії для ПрАТ «Азовкабель» можуть містити в собі: спроби підняти конкурентний бар'єр для претендентів на лідерство у новачків через збільшення витрат на рекламу; розширення параметричного ряду продукції, щоб закрити для конкурентів можливі вільні ніші; збереження розумних цін і привабливої якості; укладення ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками й дилерами.

Отже, з проведеного SWOT-аналізу для ПрАТ «Азовкабель» можна сказати, що з метою покращення фінансово-господарського стану підприємства необхідно збільшувати розмір обігових коштів, підвищувати інноваційну активність. Для підвищення ефективності діяльності в електротехнічній галузі необхідно більше уваги приділяти стратегії збільшення обсягів фінансування (шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвесторів), а також стратегії оборони і зміцнення.

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

Література: 1. . SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій підприємства : навч. посіб. / Під ред. Л. В. Балабанової. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2001. – 180 с. 2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия

/ И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с. 3. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / Г. Я. Гольдштейн. – изд. 2-е, доп. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – 94 с. 4. Макогон Ю. В. Стратегическое управление : курс лекций / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 206 с. 5. Рибінцев В. О. Особливості стратегічного аналізу зовнішнього середовища виноробних підприємств України в ринкових умовах / В. О. Рибінцев // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 1. – С. 75–80. 6. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341

Ільченко Р. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено сутність корпоративної соціальної відповідальності, запропоновано заходи для виведення української економіки на шлях створення реальних умов для її розвитку та успішної діяльності великих корпоративних структур як провідників інноваційної та соціально відповідальної політики.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність підприємництва, інноваційний розвиток економіки, конкурентний ринок, сучасна економіка.

Аннотация. В статье определена сущность корпоративной социальной ответственности, предложены пути выведения украинской экономики на путь создания реальных условий для ее развития и успешной деятельности больших корпоративных структур как проводников инновационной и социально ответственной политики.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность предпринимательства, инновационное развитие экономики, конкурентный рынок, современная экономика.

Annotation. Essence of the corporate social responsibility is determined in the article; the ways of the creation of real conditions for the steady development of the Ukrainian economics and especially for the activity of big corporate structures as the guides of the innovative, social responsible policy are suggested.

Keywords: corporate social responsibility of business, innovation development of economy, the competitive market, the modern economy.

Інтереси України на національному та державному рівні вимагають вирішення стратегічних проблем розвитку нашої країни через різноманітні задачі та питання, які пов'язані з жорсткою конкурентною боротьбою між вітчизняними та іноземними виробниками товарів і послуг, що виборюють своє місце в сучасній інноваційній економіці шляхом сталого розвитку та соціально відповідального підприємництва.

На сьогодні сталий економічний розвиток визначається не фактором наявності сировини або ринків збуту, а можливістю для підприємств долучитися до ринку висококваліфікованих трудових ресурсів, наукових винаходів і новітніх технологій, який неможливий без становлення інноваційної моделі розвитку та принципів корпоративної соціальної відповідальності, які працюють в такому кругообігу «освіта – наукові дослідження та розробки – виробництво товарів та послуги – етика бізнесу – сучасний ринок» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення питань з інноваційного розвитку та соціально відповідального підприємництва розглядаються в працях таких вітчизняних і зарубіжних дослідників та науковців, як М. Брун, Ф. Котлер, І. Гріджук, В. Гордіна, С. Ілляшенко, М. Стародубська [1, 4].



Беручи до уваги орієнтацію України на інноваційний розвиток економіки, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, перед вітчизняними компаніями постають завдання, важливість яких пов'язана саме із соціальною відповідальністю, тобто на державному рівні – відповідальність перед суспільством і окремо перед кожним громадянином та на підприємницькому рівні – відповідальність перед самою державою, своїм колективом та споживчим сектором економіки.

Підприємницька діяльність є елементом загальнокультурного й економічного розвитку країни, що має вирішувати конкретні соціальні проблеми. Інакше кажучи, підприємець несе соціальну відповідальність за розпочату справу та її розвиток не тільки перед собою, але й перед людьми, з якими він веде свій бізнес, та перед суспільством у цілому.

Слід зазначити факт впливу міжнародних організацій на процес формування основних засад соціальної відповідальності підприємств: Організації Об'єднаних Націй (ООН) та її агенції [7], Європейського Союзу з його складовими частинами [6], Міжнародної Організації Праці [8], провідних світових бізнес структур та громадських організацій.

Виокремлюючи ООН як одну з головних організацій у процесі формування практичних засад соціальної відповідальності, треба наголосити на Глобальному Договорі, який є добровільною міжнародною ініціативою, що об'єднала компанії з агенціями ООН, робочою силою та громадськістю для підтримки універсальних соціальних принципів. Сьогодні в Глобальному Договорі задіяні сотні компаній з усіх регіонів світу, які розмежовуються у сферах захисту прав людини, навколишнього середовища, охорони праці та антикорупційних заходів [6].

Світова рада компаній зі сталого розвитку визначає соціальну відповідальність підприємства як «довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та оточуючого суспільства».

Згідно з підходом організації «Бізнес за соціальну відповідальність», корпоративна соціальна відповідальність – це таке ведення бізнесу, що задовольняє чи перевищує етичні, юридичні, комерційні та публічні очікування, які суспільство пов'язує з бізнесом. Це визначення дещо ширше, оскільки охоплює прийняття ділових рішень, які б відображали «етичні цінності, юридичні вимоги, а також повагу до людей, громад та довкілля» [2].

Раніше витрати, пов'язані з корпоративною соціальною відповідальністю, могли собі дозволити лише великі, транснаціональні компанії, але у зв'язку з підвищенням вимог до підприємства – до непрямой відповідальності за своїх постачальників та використовуваними ними ресурси, як з боку законодавства, так і з позицій стандартизації та сертифікації, малі підприємства також змушені інтегрувати в свою систему менеджменту принципи КСВ, аби втриматися на конкурентному ринку. Також малі та середні підприємства мусять упроваджувати принципи корпоративної соціальної відповідальності в силу значно меншої мобільності порівняно з транснаціональними компаніями (ТНК). Цей підхід до інвестування та експлуатації обладнання переважно враховує особливості місцевого споживача.

Головною проблемою, яка заважає ефективному становленню умов для інноваційного розвитку, є слабка політика нашої держави щодо відтворення промислового капіталу. Сектор малих і середніх підприємств не може слугувати базою для створення ефективних господарських структур через складність виходу на позиції, порівнянні з ТНК високорозвинених країн. Проблема ефективного соціального підприємництва не може бути розв'язана лише в площині надання державою значних свобод приватному капіталу.

Для забезпечення швидкого зростання соціально орієнтованого корпоративного сектора держава повинна дотримуватись досить складної стратегії, обираючи кожного разу політику, адекватну тій чи іншій стадії модернізації, і своєчасно змінюючи її при переході від однієї стадії до іншої. Тут можна згадати, що теорія стадій зростання – одна з перших концепцій теорії економічного зростання – була запропонована У. Ростоу у 1960 р. [3]. Згідно з цією теорією, стадії характеризуються певним рівнем технологічного розвитку, перехід від однієї до іншої стадії – це природний, спонтанний процес, який спирається на мобілізацію заощаджень і вдосконалення новітніх технологій та «ноу-хау».

Для підприємств, які планують упроваджувати політику у сфері КСВ, існує ряд загальновизнаних стратегій, які умовно можна поділити на три групи:

- окремі проекти, пов'язані з КСВ;
- програми КСВ, що поєднують декілька проектів та ініціатив;
- упровадження стратегії КСВ у всі основні, як внутрішні, так і зовнішні процеси діяльності підприємства [9].

Ключовою проблемою регулювання КСВ в Україні є впровадження та виконання вимог чинного законодавства, пов'язаного з КСВ. Увесь процес законодавчого регулювання не досягне поставлених цілей та стратегій розвитку, якщо закони не працюють на практиці.

Справедливим є твердження, що в Україні деякі вимоги навіть жорсткіші за такі ж вимоги, як і в ЄС, та зафіксовані в законодавстві, але, на жаль, вони не діють на практиці [5].



На прикладі зарубіжного досвіду можна зазначити, що корпоративні структури регулюються значною кількістю законодавчих актів. Слід зазначити, що на розвиток інноваційної діяльності при цьому не впливають ані тип держави, ані політичні режими. Для України це свідчить про потенціал розробки основних законодавчих положень формування українських інтегрованих корпоративних структур та порядку застосування їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Так, інноваційна соціально орієнтована діяльність успішно розвивається у США, Німеччині, Франції, Великобританії, Нідерландах, Іспанії а також Китаї. Насправді ми бачимо, що кожна з цих держав змогла побудувати свою національну інноваційну систему, встановила межі цієї діяльності, розробила ефективну стратегію та цілі, фінансує наукові і фундаментальні дослідження.

Відомо, що інноваційна модель розвитку потребує витрат на фінансування науки обсягом не менше 2 % ВВП. Цій вимозі відповідають такі країни, як: Японія, США, Великобританія, Німеччина, Франція, крім того, в цих країнах спостерігається високий рівень життя населення. В них існує тісний зв'язок між рівнем інноваційної економіки та рівнем корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Саме тому інноваційний шлях України має проводитися в морально-політичному та соціально-економічному полі.

Отже, зростання партнерства держави та КСВ підприємства можна розглядати як інструмент економічного зростання, що сприятиме впровадженню ринкових, соціально-етичних принципів в управлінні підприємствами інфраструктурних галузей. Одним із шляхів розв'язання цілої низки стратегічних завдань може бути прогнозування можливостей взаємовідносин між такими системами «наука – інновація – соціально відповідальне підприємство – держава».

Майбутнє соціальної відповідальності бізнесу в Україні залежить від важливості соціальних питань для компаній. Посилення ролі держави в інноваційній сфері української економіки повинно бути спрямованим на підвищення ефективності державної інвестиційної політики при стимулюванні корпоративних інвестицій. Тільки за рахунок використання потужностей, що сьогодні простоюють, можна забезпечити зростання промислово-технічного виробництва.

Потрібно брати до уваги досвід іноземних компаній, проте не забувати й про власні історичні традиції з метою підвищення ефективності програм і процесів усередині підприємства, саме тоді, коли корпоративна соціальна відповідальність знайде позитивний відгук серед великих підприємств, можна буде говорити про поступовий розвиток концепції соціальної відповідальності у вітчизняних реаліях і розглядати цей процес механізмів як становлення національної інноваційної моделі економіки, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих корпоративно-відповідальних структур, держави та споживачів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Гриджук І. Інноваційна складова стійкого розвитку економіки регіонів / І. Гриджук // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 29. – С. 239–240. 2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. – К. : Стандарт, 2005. – С. 4. 3. Rostou Y. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist / Y. Rostou. – New York, 1981. 4. Стародубська М. Ефективність соціальних проектів потрібно виміряти / М. Стародубська // Новий маркетинг. – 2006. – № 8. – С. 36–42. 5. Соціальна відповідальність бізнесу, розуміння та впровадження : Публікація ООН в Україні. – К., 2005. 6. Інтернет-сторінка ЄС, присвячена регулюванню СВБ на рівні ЄС та в державах – членах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.eu.int/>. 7. Інтернет-сторінка, присвячена Глобальному Договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org/>. 8. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ilo.org. 9. Інтернет-портал для українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua.



ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАНИИ «MCDONALD'S»

УДК 330.44:685.34.042

Ишанкулыев П. Ч.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Сформирована и решена задача на нахождение оптимального плана производства продукции компании «McDonald's», решение получено при помощи инструментов Microsoft Excel 2010. Представлена математическая модель задачи и проанализированы результаты ее решения.

Ключевые слова: оптимизация производства, симплекс-метод, максимизация прибыли.

Анотація. Сформовано та вирішено задачу на знаходження оптимального плану виробництва продукції компанії «McDonald's», рішення отримане за допомогою інструментів Microsoft Excel 2010. Представлено математичну модель задачі та проаналізовано результати її розв'язання.

Ключові слова: оптимізація виробництва, симплекс-метод, максимізація прибутку.

Annotation. Formed and solved the problem of finding an optimal plan of production company "McDonald's", the solution is obtained by means of tools Microsoft Excel 2010. A mathematical model of the problem and analyzed the results of its decision.

Keywords: production optimization, the simplex method to maximize profits.

Сейчас, в эпоху огромной занятости людей, всё больше и больше людей предпочитают экономить своё время на многих вещах, включая и такой важный аспект своей жизни, как питание. McDonald's является ярким представителем компании, которая предоставляет услуги быстрого питания. Продукция этой компании распространена в более чем 120 странах мира. Данный факт свидетельствует о том, что McDonald's является одним из мировых лидеров в сфере быстрого питания (фастфуда). На Украине McDonald's имеет свои представительства. Начиная с 1997 г. и по сей день объемы посетителей колоссальны. Подсчитано, что ежедневно McDonald's посещают около 400 тыс. чел., а за все время существования компании на Украине ее посетили около 810 млн чел. Но, как и любая компания подобного масштаба, McDonald's делает всё возможное, чтобы уменьшить издержки на производство и максимизировать свою прибыль.

Сделаем оптимизацию основных видов продукции McDonald's: чизбургера, гамбургера, чабатты, сэндвича Роял Чизбургер и сэндвича Биг Тэйсти. Все необходимые данные для расчета, а именно: запасы каждого ресурса, стоимость каждой единицы продукции и количество ингредиентов для приготовления единицы продукции представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные

Ингредиенты	Гамбургер	Чизбургер	Роял Чизбургер	Чабата	Биг Тэйсти	Запасы
1	2	3	4	5	6	7
Булочка	40	40	40	0	0	3000
Булочка с семечками сезама	0	0	0	40	50	2500
Стейк из говядины	75	75	1500	75	150	10000
Сыр Чеддер	0	25	50	0	0	2000
Огурцы маринованные	10	10	15	0	0	1500
Лук	10	10	10	0	15	1000
Кетчуп	5	5	10	0	0	1000
Горчица	5	5	10	0	0	1000
Специи	0	0	0	2	0	500
Сыр плавленый «Эмменталь»	0	0	0	25	50	2000
Томат свежий	0	0	0	10	20	700
Соус Чиабатта	0	0	0	10	0	500

Заїкнення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Салат «Айсберг»	0	0	0	0	10	500
Соус Биг Тэйсти	0	0	0	0	20	800
Цена ед. продукции, грн	10	12	24	14	35	

Теперь составим математическую модель задачи на основе вышеизложенных данных. При помощи переменных $\chi_1, \chi_2, \chi_3, \chi_4, \chi_5$ обозначим количество материалов, которые были использованы для производства одной единицы продукции, и составим систему неравенств, которую должны удовлетворять наши переменные, так как количество ресурсов, которые мы используем, не должно превышать их запасы.

$$\left\{ \begin{array}{l} 40\chi_1 + 40\chi_2 + 40\chi_3 \leq 300, \\ 40\chi_4 + 50\chi_5 \leq 2500, \\ 75\chi_1 + 75\chi_2 + 150\chi_3 + 75\chi_4 + 150\chi_5 \leq 10000, \\ 25\chi_2 + 50\chi_3 \leq 2000, \\ 10\chi_1 + 10\chi_2 + 15\chi_3 \leq 1500, \\ 10\chi_1 + 10\chi_2 + 10\chi_3 + 15\chi_5 \leq 1000, \\ 5\chi_1 + 5\chi_2 + 10\chi_3 \leq 1000, \\ 2\chi_4 \leq 500, \\ 25\chi_4 + 5\chi_5 \leq 2000, \\ 10\chi_4 + 20\chi_5 \leq 700, \\ 10\chi_4 \leq 500, \\ 10\chi_5 \leq 500, \\ 10\chi_5 \leq 500, \\ 20\chi_5 \leq 800. \end{array} \right.$$

В таком случае функция цели будет выглядеть следующим образом:

$$Z = 10\chi_1 + 12\chi_2 + 24\chi_3 + 14\chi_4 + 35\chi_5 \rightarrow \max$$

Для решения данной оптимизационной задачи рационально использовать симплекс-метод, так как это позволит нам осуществить переход от имеющегося базисного решения к новому, и значение функции цели при этом будет постоянно расти. Для этого мы построили таблицу с нашими данными в Microsoft Excel, далее, активировав надстройку «Поиск решения» и установив необходимые нам опции, мы нашли наш оптимальный план. В результате расчета были получены следующие результаты:

$$\chi_{opt} (\chi_1 = 0; \chi_2 = 0; \chi_3 = 32; \chi_4 = 0; \chi_5 = 35)$$

$$Z(\chi_{opt}) = 1985 \text{ грн.}$$

Метод решения задачи линейного программирования, представленный выше, все чаще применяется на практике, поскольку при применении этой экономической модели мы максимально оптимизируем работу нашего предприятия и при этом полностью удовлетворим потребности покупателей.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі»: навч.-практ. посіб. / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51. 2. О корпорации «McDonald's» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mcdonalds.ua>.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 658.14/17

Йолдашова Э.

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

Аннотация. Рассмотрена сущность процесса венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий, исследованы основные этапы рискованного финансирования, их взаимосвязь с источниками и направлениями инвестирования.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, венчурный капитал, венчурные компании, фонды венчурного финансирования, венчурные инвесторы, основные принципы венчурного инвестирования.

Анотація. Розглянуто сутність процесу венчурного фінансування інноваційної діяльності підприємств, досліджено основні етапи ризикового фінансування, їхній взаємозв'язок із джерелами і напрямками інвестування.

Ключові слова: інновації, інвестиції, венчурний капітал, венчурні компанії, фонди венчурного фінансування, венчурні інвестори, основні принципи венчурного інвестування.

Annotation. The essence of the venture financing process innovation in enterprises, investigated the main stages of venture financing, their relationship with sources and areas of investment.

Keywords: innovation, investment, venture capital, venture capital companies, venture capital funds, venture capital investors, the basic principles of venture capital investment.

Прогрессивная форма финансирования инновационной деятельности как венчурное финансирование является достаточно новой для Украины. Венчурное финансирование характерно для предприятий, которые представляют собой стартовые наукоемкие предприятия и создаются на определенное время для осуществления научно-исследовательской деятельности в пределах заданного научного направления и освоения нововведений. Характер функционирования таких предприятий, создаваемых с целью освоения инновации и подготовки к ее промышленному производству, предполагает высокий риск осуществления инновационной деятельности, что и определяет особенности ее инвестирования.

Вопросы инновационного развития экономических систем на основе использования системы венчурного финансирования рассматривались в работах ведущих экономистов: Э. Алескерова, В. Андриянова, Д. Белла, Д. Беккера, Г. Барышевой, Г. Безрукова, Ф. Валенты, Н. Внуковой, В. Вольского, Д. Вольфа, А. Воронина, П. Гулькина, В. Гриньовой, А. Гунина, А. Завлина, Т. Клебановой, В. Пузанова, Б. Санто, А. Селезнева, А. Трифиловой, Р. Фатхудинова, И. Шумпетера и других.

Целью статьи является рассмотрение особенностей венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий, а также исследование специфики инвестиций при создании венчурных предприятий.

Венчурный бизнес, зародившийся в середине 50-х гг. прошлого века, развился в начале нового столетия в мощную мировую индустрию и зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития реального сектора экономики. Основная причина столь интенсивного роста венчурного бизнеса связана с осознанием в развитых странах важных функций, которые может эффективно выполнять венчурный капитал в современной рыночной экономике.

Название венчурный происходит от английского «Venture» – «рискованное предприятие или начинание». Если в период своего зарождения и вплоть до начала 90-х гг. XX века под «венчурным» понимался любой вид «рискованного финансирования» компаний, без учета их размеров и величины бизнеса, в последние годы под непосредственно «венчурным» финансированием стали понимать инвестиции в малые и средние частные или приватизированные компании, находящиеся на самых ранних стадиях своего развития и не котируемые на фондовом рынке.

Специфика венчурных инвестиций по сравнению с вложениями в уже функционирующее и растущее предприятие в том, что они связаны со значительными рисками. Эти риски оправдываются тем, что реализация научно-технического проекта, являющегося объектом вложения, сразу оценивается как высокодоходная.



Сущность венчурного бизнеса как высокорискованной и потенциально высокодоходной деятельности определяет следующие особенности его функционирования [2]:

- объектом вложения являются рискованные проекты;
- осуществляется портфельное управление капиталом;
- значительная часть средств вкладывается в уставный капитал инновационных предприятий;
- венчурный инвестор принимает активное участие в управлении проектом или хотя бы обеспечивает надежный контроль за его реализацией;
- реализуется гибкий механизм согласования интересов инвесторов и менеджеров в зависимости от этапа реализации инновационного проекта;
- сразу определяется способ выхода из бизнеса венчурного инвестора в фазе зрелости проекта.

Специфика инновационной деятельности предприятий и особенности ее организации определяют этапы развития венчурного бизнеса. Можно выделить следующие основные этапы венчурного бизнеса [1]:

- старт (от организации предприятия до выпуска опытной партии продукции: НИОКР, капитальные вложения, опытное производство);
- выход продукции на рынок (рост оборотного капитала);
- завоевание рынка (организация массового производства, резкое увеличение оборота).

На стартовом этапе бизнеса, когда есть только идея изобретателя, риск неудачи в освоении новшества максимальный. Круг инвесторов очень узкий, хотя потенциальная прибыль от инвестиций в проект очень большая.

По мере разработки новой технологии появляется больше информации о конечном продукте, от чего риск вложений существенно снижается, потенциальная прибыль проекта становится более очевидной, количество желающих вложить средства в проект растет и среди них появляются стратегические инвесторы, нацеленные контролировать предприятие, рентабельность вложений снижается.

Когда технология уже разработана, предприятие осваивает массовое производство нового товара. На этом этапе велика вероятность слияния, присоединения или выкупа компании одним из стратегических инвесторов. Но даже если этого и не происходит, венчурное предприятие перестает быть таковым и происходит его реорганизация в открытое акционерное общество, статус предприятия изменяется с рискованного на стабильно функционирующее и растущее.

Создание венчурных предприятий, которые являются мелкими предприятиями, разрабатывающими и внедряющими (или способствующими разработке и внедрению) нововведения, является распространенной формой организации инновационной деятельности. В США, например, с 1,5 млн малых предприятий насчитывается несколько тысяч предприятий рискованного капитала [4].

Масштабы деятельности этих предприятий значительные. Их доля по объему расходов на НИОКР составляет 5 %, а по количеству создаваемых нововведений – 50 %. Если в американской промышленности успешно завершается около 10 % проектов, то в венчурных предприятиях – 50 %. Исследования, проведенные в этой области, свидетельствуют о том, что венчурный бизнес является наиболее успешной формой организации инновационной деятельности [4].

Целесообразность развития такой организационной стратегии определяется рядом причин. Прежде всего, инновации тяжело воспринимаются крупными организациями. Малый бизнес имеет все условия для успешного создания и внедрения новшества. Венчурные компании могут получить финансовую поддержку от крупных корпораций и могут рассчитывать на получение большей финансовой компенсации за свою деятельность по созданию новшеств, что дает возможность быстрого роста компании. Создавая для них такие возможности, крупные компании или инновационные банки закрепляют их прочными кредитно-финансовыми отношениями.

Главная причина создания венчуров в том, что с их помощью осуществляется ускоренное изменение номенклатуры, это имеет важное значение в условиях повышенного внимания к потребительским свойствам товара в развивающихся отраслях.

Преимущества венчурного финансирования проявляются в том, что созданные с его помощью небольшие предприятия имеют доступ к инвестиционным ресурсам, возможность получать консультации по производственным и финансовым вопросам, управлять персоналом, чем обеспечивается гибкость в управлении и скорость принятия решений.

Практика венчурного финансирования предполагает инвестирование как путем приобретения акций (паев) компании, так и путем кредитования предприятий. Процесс инвестирования инноваций таким способом предполагает привлечение инвесторов к непосредственному управлению производственным процессом, принятие стратегически важных решений.



Предприятие, которое получает венчурное финансирование, становится акционерной компанией закрытого типа, акции которой принадлежат ограниченному кругу лиц – ее основателям и инвесторам венчурного капитала.

Венчурные инвесторы финансируют в основном малые и средние предприятия, отдавая предпочтение частным компаниям и совместным предприятиям. Приоритетными для венчурного финансирования являются отрасли, продукция которых имеет значительный рынок сбыта и такие, которые не зависят от импорта. Наличие экспортного потенциала повышает привлекательность предприятия, но не является решающим фактором для инвестора.

Осуществление инновационной деятельности может быть связано с созданием фондов венчурного финансирования.

Фонды рискованного (венчурного) финансирования связанные как с управлением отдельными предприятиями, так и с организацией самостоятельных рискованных предприятий-инвесторов.

Как показывает мировая практика, основной целью формирования фондов венчурного финансирования является поддержка стартовых наукоемких предприятий (венчуров), в основе которых лежат новейшие научно-технические разработки.

Осуществление венчурного финансирования связано со значительным риском. Поэтому основным принципом венчурного финансирования является распределение риска за счет [5]:

- предварительной аккумуляции финансовых средств в общих фондах, не связанных с конкретным инновационным проектом;

- организации фонда в форме партнерства;

- управления несколькими фондами-партнерствами, находящимися на разных стадиях развития.

Основной формой дохода на венчурный капитал является прибыль, поскольку предприятия рискованного финансирования выбирают проекты с высокой неопределенностью результата и предоставляют капитал не в форме ссуды, а в обмен на значительную часть капитала создаваемого венчура.

Просуществовав определенный срок и реализовав свою миссию, предприятия рискованного капитала распускаются. Доходы при ликвидации венчура в западных странах обычно распределяются следующим образом: 20 % получает предприятие-организатор, 80 % – партнеры с ограниченной ответственностью [3].

Основные этапы рискованного финансирования и их взаимосвязь с источниками и направлениями инвестирования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Этапы венчурного финансирования инноваций

Этап	Содержание этапа	Источник финансирования	Направление инвестирования
1	Организация венчура (стартовой наукоемкой компании)	Средства учредителей	Разработка новой научно-технической продукции, для которой организован венчур
2	Преобразование предприятия-венчура в АОЗТ, контрольный пакет акций которого принадлежит основателям и венчурным финансистам	Рисковый капитал – привлеченные средства инвесторов(банков, страховых компаний)	Создание образца новой продукции, подготовка к производству
3	Привлечение предприятием-венчуrom дополнительных источников финансирования	Венчурный капитал	Расширение производства продукции
4	В зависимости от итогов деятельности венчура: изменение статуса предприятия и преобразовании его в акционерное общества открытого типа или слияния венчура с большой корпорацией путем выкупа	Рисковый капитал, капитал сторонних инвесторов	Выход на рынок ценных бумаг

Создание и функционирование венчурных предприятий требует наличия особого круга потенциальных инвесторов, поскольку собственных средств учредителей таких предприятий, как правило, недостаточно для финансирования дорогостоящих исследований и разработок. Как потенциальные поставщики венчурного капитала выступают частные инвесторы, малые инвестиционные компании, крупные корпорации, различные фонды, специальные государственные фонды и программы. При этом возможности привлечения инвестиций в венчурный бизнес зависят от способности предприятия учесть интересы инвестора и соответствовать их требованиям.

Прежде всего следует отметить, что профессиональные венчурные инвесторы предпочитают вкладывать капитал не столько в какие-либо предприятия, сколько в перспективные инновационные проекты. При этом инвесторы всегда ищут такую форму осуществления инвестиций, которая бы устранила вероятность того, что их



инвестиции будут использованы не по назначению. Так, инвестор зачастую может столкнуться с тем, что вложенный капитал направляется не на финансирование перспективного с его точки зрения проекта, а на пополнение оборотного капитала.

Жесткий контроль за использованием средств со стороны инвестора зачастую технически невыгоден и на практике это довольно сложно реализовать, поэтому наиболее распространенной формой существования венчурного бизнеса является создание целевых, «под проект», предприятий. Важную, но не решающую роль в привлечении инвестора играет то, имеет ли предприятие конкретные хорошо разработанные инвестиционные проекты, в которых должен быть отражен научно-технический, финансовый и коммерческий потенциал нововведения.

Важным фактором в привлечении инвестора в венчурный бизнес является рискованность инновации. В результате может оказаться, что ценность того же предприятия может быть различной для разных инвесторов. Это подтверждается и тем, что различные инвесторы закладывают в расчет стоимости проекта различные вероятные риски, и отношением инвестора к риску, использованием различных методов оценки риска, а также тем, что инвесторы могут требовать разные премии за риск.

Таким образом, финансирование инновационной деятельности предприятий венчурным капиталом имеет ряд неоспоримых преимуществ. Несмотря на достаточно высокую степень риска, присущий инновационной деятельности, реализация инновационных программ и проектов связана с получением высокой нормы прибыли, а также обеспечивает достижение национального и международного научно-технического эффекта.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сотников В. И.

Литература: 1. Балабан М. А. Венчурное финансирование инновационных проектов / М. А. Балабан. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 248 с. 2. Гулькин П. Г. Венчурные и прямые частные инвестиции: теория и десятилетие практики / П. Г. Гулькин. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 2011. – 231 с. 3. Гусакова Н. Ю. Визначення можливостей участі банків у фінансуванні діяльності малих підприємств / Н. Ю. Гусакова // Дзеркало тижня. – 2012. – № 10. – С. 12. 4. Інновації: проблеми науки та практики : монографія / Під заг. ред. д-ра экон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра экон. наук, проф. Пономаренка В. С. – Х. : ФОП Павленко О. Г., 2011. – 276 с. 5. Тербынькин Т. А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании / Т. А. Тербынькин // Вестник ДонНТУ. – 2013. – № 37. – С. 48–56.



ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ ВЫПУСКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «УКРАИНСКИЙ»

УДК 330.44:664.68

Квитка В. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Проведен аналіз діяльності підприємства ООО «Український» по виробництву кондитерських изделий. Создана оптимізаційна модель максимізації прибутку при наявних ресурсах підприємства.

Ключевые слова: максимізація прибутку, оптимізаційна модель.

Анотация. Проведено аналіз діяльності підприємства ТОВ «Український» з виробництва кондитерських виробів. Створено оптимізаційну модель максимізації прибутку при наявних ресурсах підприємства.

Ключові слова: максимізація прибутку, оптимізаційна модель.



Annotation. The analysis of the company “Ukrainian” for the production of confectionery products. Created optimization model of profit maximization with the available resources of the enterprise.

Keywords: profit maximization, optimization model.

Кондитерская отрасль в общенациональном объеме пищевых продуктов и напитков занимает около 5,4 %. В настоящее время назвать кондитерский сектор Украины прибыльным достаточно сложно, ведь он характеризуется сокращением объемов производства, ухудшением структуры потребления кондитерских изделий, снижением качества продукции и его конкурентоспособности на внешних рынках, а также медленными темпами модернизации технологических линий при высокой степени их износа [1].

За время независимости годовые производственные показатели кондитерской отрасли сократились с 6,7 млн т в 1990 г. до 1,8 млн т в 2010 – 2011 гг., а производство хлеба и хлебобулочных изделий на душу населения – с 129,1 кг на человека в год до 39,4 кг соответственно [1]. В период января – октября 2012 г. в Украине было произведено 1,33 млн т [2]. Снижение рентабельности привело к уменьшению количества кондитерских предприятий. Чтобы предприятие нормально функционировало, прежде всего необходимо рассчитать возможные объемы выпуска, учитывая при этом себестоимость производства, технологические и экономические условия. Как правило, рассматривается максимизация прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемых в производстве, и максимально возможным при этом выпуском продукции.

Таким образом, необходимо, чтобы каждый процесс принятия решений был описан функцией, аргументами которой являются допустимые варианты решения, а значениями – числа, которые описывают меру достижения поставленной цели. Эту функцию принято называть целевой функцией, критерием оценки или показателем эффективности [2].

Задача принятия решения сводится к нахождению максимального (или минимального) значения целевой функции, а также к нахождению того конкретного решения – аргумента, при котором это значение достигается. Такое решение называется оптимальным. Принятие решений при планировании и управлении производством, как правило, требует использования специального математического аппарата.

Рассмотрим работу одного из отделов супермаркета «Таргет» по выпечке кондитерских изделий. В данном цехе супермаркета производится 6 видов кондитерских изделий: 1) шоколад «Милка», 2) шоколад «Корона», 3) шоколад «Millennium», 4) шоколад «Рошен», 5) шоколад «Свиточ», 6) шоколад «Любимов».

Известны состав и рецептура приготовления этих видов изделий. Также есть запасы ресурсов, необходимых для производства продукции за 1 сутки. Все эти данные переведены в граммы и приведены в таблице. Известна прибыль от реализации единицы продукции, которая рассматривается как разница между ценой и затратами на производство [3].

Таким образом, целевая функция имеет вид:

$$F = 2,39 x_1 + 2,05 x_2 + 2,73 x_3 + 2,68 x_4 + 1,35 x_5 + 1,64 x_6 \rightarrow \max$$

Таблица 1

Исходные данные

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	Запасы, г
Вода	200	80	100	300	70	150	52000
Орехи	420	400	360	520	400	450	110000
Масло	15	0	0	0	25	0	2000
Молоко	0	200	210	0	100	0	20900
Сахар	20	30	50	25	25	20	8000
Какао	8	10	8	15	10	10	3000
Ваниль	10	15	15	25	15	15	48350
Маргарин	0	40	55	0	0	0	4800
Прибыль на 1 ед.	2,39	2,05	2,73	2,68	1,35	1,64	

Для построения оптимизационной задачи целесообразным является определение ограничений запасов. Как известно, норма расхода ресурсов не должна превышать имеющиеся запасы. Исходя из этого утверждения, составим систему неравенств:

$$\begin{cases} 200x_1 + 80x_2 + 100x_3 + 300x_4 + 70x_5 + 150x_6 \leq 52000, \\ 420x_1 + 400x_2 + 360x_3 + 520x_4 + 400x_5 + 450x_6 \leq 110000, \\ 15x_1 + 25x_5 \leq 2000, \\ 20x_1 + 30x_2 + 50x_3 + 25x_4 + 25x_5 + 20x_6 \leq 8000, \\ 8x_1 + 10x_2 + 8x_3 + 15x_4 + 10x_5 + 10x_6 \leq 3000, \\ 10x_1 + 15x_2 + 15x_3 + 25x_4 + 15x_5 + 15x_6 \leq 48350, \\ 40x_2 + 55x_3 \leq 4800. \end{cases}$$

Для поиска оптимального решения задач линейного программирования с заданными ограничениями в Microsoft Excel используется надстройка «Поиск решения» [3]. Имеем следующие результаты:

$$Z(X) = 133x_1 + 2x_2 + 83x_3 + 45x_4 + 0x_5 + 0x_6 \rightarrow \max.$$

Максимизация прибыли от реализации продукции в отделе кондитерских изделий супермаркета «Таргет» будет выполнена при условии, если данный цех будет производить в сутки 133 единицы шоколада «Милка», 2 единицы шоколада «Корона», 83 единицы шоколада «Millennium», 45 единиц шоколад «Рошен». Шоколад «Свиточ» и «Любимов» выпускать не рационально, поскольку их производство не удовлетворяет условию максимизации прибыли. При таком объеме выпуска продукции максимальная прибыль за сутки составит 669,16 грн. Использование модели оптимизации производства помогает в принятии управленческих решений относительно рационального использования задействованных ресурсов и возможности получения максимальной прибыли.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярец Л. М.

Литература: 1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Лабораторный практикум по дисциплине «Экономико-математическое моделирование»: учеб.-практ. пособие / Л. М. Малярец, П. М. Куликов, И. Л. Лебедева и др. – Х. : Изд-во ХНЭУ, 2009. – 136 с. 3. Основные тенденции кондитерского рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uchebnikonline.com/tovarovedenie/tovarovnavstvo_tsukru_medu_konditerskih_virobiv_-_sirohman_iv/konditerski_virobi_virobnitstvo_spozhivannya_sirovina.htm.

ДОГОВІР ДАРУВАННЯ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ УКРАЇНИ

УДК 347.115 (477)

Кібець М. М.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто особливі ознаки договору дарування та розкрито їх зміст. У межах розкриття ознаки безоплатності було вирішено питання про можливість встановлення у договорі дарування особистого сервітуту дарувальника.

Ключові слова: цивільне право, цивільні відносини, договір дарування, ознака безоплатності договору дарування.

Анотація. В статті рассмотрены особые признаки договора дарения и раскрыто их содержание. В рамках раскрытия признака безвозмездности был решен вопрос о возможности установления в договоре дарения личного сервитута дарителя.

Ключевые слова: гражданское право, гражданские отношения, договор дарения, признак безвозмездности договора дарения.

Annotation. The article deals with the specific features of the donation contract and disclosed their content. As part of the disclosure features chargeless, the issue of the possibility of establishing a contract of personal servitude gift giver.

Keywords: civil law, civil relations, deed of gift, a sign of gratuitousness of the donation contract.

Цивільні відносини переважно базуються на основах взаємності майнового надання. У зв'язку з цим співвідношення оплатних і безоплатних правочинів визначається пріоритетом перших. Разом із тим, безоплатні договори, зокрема договір дарування, займають важливе місце в системі цивільно-правових договорів, оскільки такі дії учасників майнового обороту далеко не завжди є спрямованими на отримання майнової користі.

Практична реалізація норм щодо дарування виявляє у їх застосуванні велику кількість проблемних моментів, які не досліджені достатньою мірою. Досить часто договір дарування використовується з незаконними цілями, зокрема з метою «прикриття» інших правочинів, тобто як удавану угоду ст. 235 ЦК. Тому цей вид договірної зобов'язання потребує проведення всебічного дослідження, що і обумовило вибір теми даної статті.

Предметом наукового дослідження є договір дарування та законодавство щодо регулювання відносин щодо дарування.

Об'єктом є суспільні відносини, що виникають з приводу дарування.

У межах даної статті було поставлено наступне завдання, а саме – виокремити особливі ознаки договору дарування та розкрити їх зміст.

Метою цієї статті є вирішення питання про можливість установлення в договорі дарування особистого сервіту дарувальника в межах розкриття ознаки безоплатності.

Так, відповідно до ч. 1 ст. 717 Цивільного кодексу України (надалі – ЦК), за договором дарування одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому іншій стороні (обдаровуваному) безоплатно майно (дарунок) у власність [1]. У системі цивільно-правових договорів дарування є окремим видом договору завдяки особливим ознакам, що дозволяють виділити його серед інших договорів щодо передачі майна у власність. Серед цих ознак можливо виокремити наступні:

- безоплатність;
- збільшення майна обдаровуваного за рахунок зменшення майна дарувальника;
- прийняття дарування;
- у деяких випадках покладення особою зобов'язання на обдаровуваних щодо предмету дарування.

Щодо наведених ознак у літературі існують різні погляди. Так, наприклад, І. В. Єлісеєв стверджує, що ці риси звичайно притаманні даруванню, але всі вони є похідними від безоплатного характеру дарування, тому не мають самостійного значення [2].

Таке твердження піддає критиці В. В. Вігрянський, стверджуючи, що, хоча безоплатність і є основною рисою договору дарування, але всі інші ознаки також є важливими [3]. Необхідно зазначити, що перераховані риси окремо є притаманними й іншим договорам, тому необхідно розглядати їх системно і невід'ємно одна від одної.

Як вже було вказано вище, характерною особливістю договору дарування є його безоплатний характер. Тобто, за договором дарування виключається надання обдаровуваним дарувальникові зустрічного еквіваленту у вигляді майна або грошових коштів. Висловлювалися різноманітні точки зору з приводу того, що саме необхідно вважати зустрічним обов'язком обдаровуваного. Втім, це питання потребує однозначного вирішення, бо має важливе практичне значення, яке насамперед стосується можливості передбачення договором дарування умови стосовно встановлення особистого сервіту для відчужувача (дарувальника).

З одного боку, у ч. 2 ст. 717 ЦК вказано, що договір, який встановлює обов'язок обдаровуваного вчинити на користь дарувальника будь-яку дію майнового або немайнового характеру, не є договором дарування.

Ця норма стала підставою для тверджень, що в договорі дарування недопустимо передбачати особистий сервіт для дарувальника [4]. З іншого боку, ст. 725 ЦК надає право дарувальнику встановити в договорі обов'язок обдаровуваного вчинити певну дію майнового характеру на користь третьої особи. Тому і постає питання, як співвідносити між собою ці дві норми. Виходить, що через покладення обов'язку щодо третьої особи договір не стає оплатним, а по відношенню до дарувальника – стає, бо за таким договором певне надання отримують обидві сторони.

Але необхідно дізнатись, чи будь-яке надання порушує вимогу безоплатності. Для цього потрібно проаналізувати договір дарування з установами особистого сервіту з точки зору:

- наявності або відсутності обов'язків у обох сторін, тобто односторонності чи двосторонності договору;
- поняття зустрічності покладеного обов'язку;
- еквівалентності;
- оплатності [5].

Щодо наявності або відсутності у обдаровуваного обов'язків знову ж таки відсутня єдина позиція. Так, наприклад, І. В. Єлісеєв указує, що договір дарування може передбачати зустрічні обов'язки обдаровуваного, і це не позбавляє його ознаки безоплатності. Лише наявність зустрічного зобов'язання у строгому варіанті цього виразу робить дарування недійсним [2].

У той же час зовсім протилежна точка зору висловлюється такими російськими вченими, як О. М. Козирь, А. Л. Маковський, С. А. Хохлов [3]. Вона зовсім не відповідає підходу українського законодавця, який вважає, що разом із дарунком до обдаровуваного можуть перейти певні обов'язки, встановлені договором дарування [6].

Отже, треба виходити з того, що встановлення обов'язку обдаровуваного на користь третьої особи не порушує ознаки безоплатності. А тому й установлення обов'язку на користь дарувальника не порушить безоплатності, якщо тільки воно не буде зустрічним.

Відповідно до ч. 1 ст. 538 ЦК, зустрічність обов'язку означає обумовленість одного обов'язку іншим. Але ж чи виникнення права дарувальника обумовлене обов'язком обдаровуваного? Очевидно, що ні, бо обдаровуваний нічого не повинен передати дарувальникові для того, щоб у нього виникло право сервіту. Що стосується еквівалентності, то її також в цьому випадку немає, бо встановлення сервіту дарувальника зовсім не є заміною одного блага на інше і дії обдаровуваного не рівносильні діям дарувальника.

Такий висновок можливий хоча б унаслідок співставлення прав, які набувають сторони договору дарування з установами особистого сервіту. Дійсно, одна сторона набуває права власності, котрого позбавляється дарувальник, який, у свою чергу, набуває сервіту, що є за обсягом вузьким речовим правом порівняно з правом власності. Еквівалентність тісно пов'язана із ознакою оплатності, яка означає передання одним майна або майнових прав. У нашому випадку не можна стверджувати, що обдаровуваний щось передає взамін, а дарувальник щось отримує.

Отже, при встановленні особистого сервіту довічного проживання дарувальника не порушується ознака безоплатності, і цей обов'язок не є зустрічним. Тому укладення договору дарування з установами особистого сервіту дарувальника є можливим.

Наступною ознакою є збільшення майна обдаровуваного за рахунок зменшення майна дарувальника. Як зазначав Г. Ф. Шершеневич, дарування має бути спрямованим до збільшення майна обдаровуваного, що є безпосередньою метою договору дарування. Тому немає дарування там, де боржник надає кредиторю на забезпечення його вимог заставу, тому що такими діями він не збільшує майна кредитора, а тільки забезпечує його права [7]. Збільшення майна обдаровуваного здійснюється за рахунок передання йому майна або майнового права, що є предметами договору дарування. Важко уявити собі дарування за відсутності збільшення майна обдаровуваного.

При цьому необхідно підкреслити той факт, що категорія «збільшення майна» охоплює випадки дарування не лише речей, але й майнових прав. За таких обставин наочного збільшення майна обдаровуваного немає. Разом із тим ст. 190 ЦК прямо передбачає майнові права поряд з іншими речами матеріального світу майном. Тому передання майнового права завжди свідчить про збільшення майнової маси обдаровуваного.

Виявлення згоди обдаровуваного на прийняття дарування є однією з обов'язкових і важливих ознак дарування. Приватні правовідносини засновані на принципі свободи договору, тому ніхто не повинен стати обдаровуваним проти своєї волі. Тобто пропозиції дарувальника подарувати має відповідати згода обдаровуваного на прийняття дарунку. Без отримання згоди обдаровуваного договір дарування не буде укладеним, а одностороннє волевиявлення дарувальника або його обіцянка не матимуть зобов'язальної сили [3].

Отже, договори дарування посідають важливе місце в системі цивільно-правових договорів. Дані договори мають різноманітні ознаки. Серед них виокремлюють ознаку безоплатності, ознаку збільшення майна обдаровуваного за рахунок зменшення майна дарувальника та ознаку прийняття дарування.

При встановленні особистого сервіту довічного проживання дарувальника ознака безоплатності не порушується, і цей обов'язок не є зустрічним. Тому укладення договору дарування з установами особистого сервіту дарувальника є можливим.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV // Офіційний сайт Верховної Ради України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Сергеева А. П. Гражданское право : учебник / А. П. Сергеева, Ю. К. Толстой. – М. : Флинта, 2004. – 138 с. 3. Брагинский М. И. Договорное право : учебник. Кн. 2 : Договоры о передаче имущества / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Статут, 2007. – 331 с. 4. Марченко В. А. Деякі особливості посвідчення договорів дарування житла : Мала енциклопедія нотаріуса / В. А. Марченко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 36 с. 5. Спасибо-Фатеева І. В. Можливість встановлення особистого сервіту в договорі дарування : Мала енциклопедія нотаріуса / І. В. Спасибо-Фатеева. – Львів : Кальварія, 2006. – № 5. – 33 с. 6. Цивільний кодекс України : науково-практичний коментар / За ред. розробників проекту Цивільного кодексу України (кер. авт. кол. Довгерт А. С.). – К. : Істина, 2006. – 492 с. 7. Шершеневич Г. Ф. Курс гражданского права : учебник / Г. Ф. Шершеневич. – М. : Статут, 2005. – 439 с.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 346.26 (477)

Кібець М. М.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Охарактеризовано сучасний стан законодавчого забезпечення правового регулювання підприємницької діяльності в Україні, розкрито основні засоби, форми, правові та організаційні засади його реалізації. Виявлено недоліки проведення державної регуляторної політики у сфері підприємництва.

Ключові слова: *правове регулювання, підприємництво, розвиток підприємництва, державна регуляторна політика.*

Аннотация. Охарактеризовано современное состояние законодательного обеспечения правового регулирования предпринимательской деятельности в Украине, раскрыты основные средства, формы, правовые и организационные основы его реализации. Выявлены недостатки проведения государственной регуляторной политики в сфере предпринимательства.

Ключевые слова: *правовое регулирование, предпринимательство, развитие предпринимательства, государственная регуляторная политика.*

Annotation. Modern state of legislative provision of legal regulation of Enterprise Activity in Ukraine is characterized, the main means, forms, legal and organizational means according to realization are discovered. The disadvantages of realization state regulatory policy in the field of entrepreneurship are found.

Keywords: *legal regulation, entrepreneurship, business development, state regulatory policy.*

Обравши для себе шлях країни з ринковою економікою, Україна створила підґрунтя для відродження і розвитку підприємницької діяльності. Розвиток підприємництва як невід'ємного елементу сучасної ринкової системи господарювання відповідає проголошеним вищим законодавчим органом держави цілям економічних реформ в Україні – створенню ефективної конкурентної економіки, що забезпечить високий рівень і якість життя населення і рівноправну участь України у Всесвітній організації торгівлі (СОТ) та функціонуванні світової економічної системи. Теоретичне осмислення та вдосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в умовах глобальних змін зовнішнього середовища зумовлені перш за все необхідністю визначення оптимального ступеня державного втручання у підприємницьку діяльність з метою забезпечення, з одного боку, ефективного функціонування приватного сектору економіки, а з іншого – створення передумов для збалансованого росту економіки країни в цілому та підвищення рівня добробуту громадян.

Отже, існує проблема державного регулювання підприємницької діяльності, яка потребує детального дослідження його правової та економічної природи, головних функцій, правових методів і форм здійснення.

Сучасний стан і перспективи розвитку підприємництва в Україні у нерозривному зв'язку з удосконаленням державного регулювання цих процесів виступають основним напрямом наукових пошуків багатьох вітчизняних науковців, серед яких Г. Білоус, З. Ватаманюк, С. Панчишин, В. Бандера, В. Буняк, В. Геєць, В. Александрова, О. Барановський, С. Реверчук, Н. Реверчук, Л. Лігоненко та інші. Проте наявні в економічній і юридичній літературі публікації з досліджуваної теми стосуються здебільшого огляду та окреслення загальної проблематики розвитку підприємництва в Україні. Зважаючи на це, більш детального вивчення та оцінки потребують конкретні методи та засоби державного регулювання підприємницької діяльності, використання яких сприятиме активізації розвитку підприємництва в Україні.

Метою даної статті є аналіз існуючої в Україні системи державного регулювання підприємницької діяльності.

Конституція України, Господарський кодекс України, інші Закони України та підзаконні нормативно-правові акти у сфері підприємницької діяльності мають на меті забезпечити зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальної спрямованості. Відповідно до вимог Конституції України, держава має забезпечити суспільний господарський порядок в економічній системі України, сприяти її гармонізації з іншими економічними системами.

Реалізуючи положення ч. 4 ст. 13 Конституції України [1], держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки, суб'єкти права власності рівні перед законом. Відповідно до ст. 19 Конституції, правовий порядок в Україні ґрунтується на засадах, відповідно до яких ніхто не може бути примушений робити те, що не передбачено законодавством. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, які передбачені Конституцією та законами України, а за ст. 42 кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Отже, виходячи з положень Конституції, держава сприяє розвитку підприємницької діяльності й установлює гарантії реалізації права на підприємництво для кожної людини, водночас обмежуючи це право для деяких осіб з метою захисту державних інтересів. Так, підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежена законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополією становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.

Відповідно ж до пп. 8 та 22 ст. 92 Конституції України, виключно законами України визначаються правові засади і гарантії підприємництва; правила конкуренції та норми антимонопольного регулювання; засади цивільно-правової відповідальності; діяння, які є злочинами, адміністративними або дисциплінарними правопорушеннями, та відповідальність за них [1].

Отже, право на підприємницьку діяльність визначено Конституцією України (ст. 42) [1]. Це право означає, що кожен сам вільний вибирати, орієнтуючись на свої бажання і можливості, чим займатися: стати підприємцем, менеджером на акціонерному підприємстві або розпочати індивідуальну трудову діяльність. Людина може визначитися, що вигідно для неї особисто, і заздалегідь вирішити, коли і що треба робити, що від кого і в якому обов'язку й на яких умовах вимагати для реалізації своїх економічних прав та інтересів. Проте приватна ініціатива не може суперечити суспільній користі та моралі, завдавати шкоди особистій безпеці, правам людини та її гідності, порушувати норми економічної безпеки. Вільне підприємництво і вільність договорів гарантується. Не допускаються монополізна підприємницька діяльність і недобросовісна конкуренція. Держава гарантує всім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Забезпечення матеріально-технічними ресурсами, які централізовано розподіляються державою, здійснюється тільки за умови виконання підприємцем робіт і поставок для державних потреб.

Головним нормативним актом, який закріплює основні засади державного регулювання підприємницької діяльності є Господарський кодекс України [2], зокрема це: конституційні основи правопорядку у сфері господарювання, загальні принципи господарювання, основні напрями та форми участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання тощо. Державне регулювання підприємницької діяльності включає реалізацію відповідної економічної політики, яка спрямована на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних громадських верств і населення в цілому.

Відповідно до статті 12 Господарського кодексу України, основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Але за відсутністю спеціального закону порядок реалізації цього права для суб'єктів господарювання не прийнятий, а відтак державна

підтримка відбувається хаотично та безконтрольно. Крім того, не кожен суб'єкт господарювання має допуск до отримання цих пілг.

У сучасних умовах існує потреба в розробці ефективних заходів виходу з економічної кризи, одним із яких є дотримання конкурентного законодавства та розвиток здорової конкуренції. Правові засади державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму передбачені Законами України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III (зі змінами і доповненнями) [4] та «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР (зі змінами і доповненнями) [5].

Закон України «Про захист економічної конкуренції» передбачає заборону зловживання монополієм становищем на ринку, неприпустимість антиконкурентних узгоджених дій, заборону дискримінації суб'єктів господарювання. Але на цей час в Україні держава не забезпечує виконання вимог цього закону, а підприємницька діяльність здійснюється через укрупнення суб'єктів та знищення середнього та малого підприємництва.

Враховуючи це, недобросовісна конкуренція – будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичкам у підприємницькій діяльності, а саме: неправомірне використання ділової репутації суб'єкта господарювання; створення перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг; неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці.

Держава не забезпечує захист прав на об'єкти інтелектуальної власності. Так, до теперішнього часу не існує спеціального закону, який регулював би відносини використання об'єктів права інтелектуальної власності. А відтак, суб'єкти господарювання використовують об'єкти прав інтелектуальної власності без дозволу власників та завдають шкоди їх діловій репутації.

Хоча правові засоби захисту від недобросовісної конкуренції передбачені кримінальним, адміністративним (публічним), цивільним і господарським законодавствами України, проте у цих нормативних актах процес реалізації захисту порушених прав не упорядкований.

Так, ст. 228 Кримінального кодексу України передбачає змову про зміну чи фіксування цін або примушування до їх змін чи фіксування. Ст. 229 та 231 цього кодексу визначають незаконне використання товарного знаку і незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що становлять комерційну таємницю. Також необхідно звернути увагу на ст. 232 Кримінального кодексу України, яка передбачає відповідальність за розголошення комерційної таємниці [6]. У той же час вони не досить чітко визначають порядок притягнення до відповідальності порушника.

Отже, підприємництво є складним соціальним явищем, що постійно потребує правового регулювання. Так, проаналізувавши сучасний стан законодавчого забезпечення правового регулювання підприємницької діяльності в Україні, можна зробити висновок про те, що незважаючи на досить великий обсяг різноманітних нормативно-правових актів, які забезпечують регулювання відносин у сфері підприємницької діяльності, було виявлено певні його недоліки. Хоча й суб'єкти підприємницької діяльності та інші учасники відносин у сфері господарювання здійснюють свою діяльність у межах встановленого правового порядку, дотримуючись вимог законодавства, але цього все ж таки недостатньо для ефективного регулювання підприємництва, оскільки наявна нормативна база у даній сфері недостатня або ж потребує доповнення у вигляді додаткових законів.

Відтак, необхідно вдосконалювати правове регулювання підприємницької діяльності в Україні.

Господарське законодавство зобов'язане розвивати економіку, визначати її напрями і засоби вдосконалення, бути попереду економіки, визначати оптимальні та сприятливі правила господарювання. Натомість значна зарегульованість підприємницької діяльності та, навпаки, її недостатність, а також відсутність прозорих механізмів взаємодії органів державної влади і підприємців зумовлює наявність негативних тенденцій у розвитку підприємництва та знижує загальні досягнення в економічній сфері.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Конституція України від 28 червня 1996 р. – Х. : Фото, 1996 р. – 47 с. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. 3. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. 4. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36. 5. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 21. – С. 1.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ В УКРАЇНІ

УДК [339.33:005.52](477)

Ковалівська О. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано роль оптової торгівлі в економічній діяльності всіх підприємств. Визначено особливості оптової торгівлі. Проаналізовано структуру оптової торгівлі в Україні.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, аналіз, посередник, економічна діяльність, асортимент, товарообіг, перепродаж, структура.

Аннотация. Обоснована роль оптовой торговли в экономической деятельности всех предприятий. Определены особенности оптовой торговли. Проанализирована структура оптовой торговли в Украине.

Ключевые слова: торговля, оптовая торговля, анализ, посредник, экономическая деятельность, ассортимент, товарооборот, перепродажа, структура.

Annotation. The attention is focused on the trade on the role of wholesale trade in the economic activities of all enterprises. The features of wholesale. The structure wholesale in Ukraine.

Keywords: trade, wholesale trade, the analysis, the mediator, economic performance, range, trade, resale, structure.

На сучасному етапі розвитку як України, так і світу в цілому, торгівля має велике значення і велику сферу застосування. Вона призначена зблизити виробництво і споживання товарів як у часі, так і у просторі. Як незалежний комерційний посередник оптова ланка торгівлі відіграє важливу роль у забезпеченні збалансованості внутрішнього ринку країни.

В умовах ринкової економіки, коли вже не існує систем і централізованого розподілу товарних ресурсів і прикріплення покупців до постачальників товарів, особливо зростає роль оптової ланки як посередника між виробництвом і роздрібною торгівлею. Підприємства роздрібною торгівлі повинні тепер самостійно займатися пошуком товарних ресурсів і на добровільній основі встановлювати з постачальниками господарські зв'язки і будувати свої відносини, що нерідко без посередника здійснити складно і потребує великих витрат [1].

У дослідженнях таких українських і зарубіжних науковців, як В. В. Алопій [2], Л. В. Балабанова, І. О. Бланк [1], М. Д. Виноградський, В. Даненбург [3], Ж. Жалле, Ф. Котлер [4], А. Кріє, Р. Монкріф актуальність питань щодо вивчення оптової торгівлі і посередництва розкрито найбільш детально. Проте аналіз оптової торгівлі в сучасних умовах розвитку потребує подальшого вивчення.

У зв'язку з цим метою даної роботи є аналіз тенденцій розвитку оптової торгівлі в Україні.

В оптовій торгівлі, яка не має на меті, на відміну від роздрібною, чітко вираженої реалізації попередньо закуплених товарів у кінцеве споживання, поділ на продавця і покупців залишається доволі умовним. Оптові підприємства, придбавши партію товару, одночасно стають його продавцем. Зворотна аналогія простежується в діяльності виробничих підприємств – реалізація виготовленого товару (збут) супроводжується закупівлею товарів сировинного характеру (постачання).

Промисловість України характеризується наявністю численних міжгалузевих, регіональних і міжрегіональних зв'язків. Ефективне функціонування сучасної економічної системи залежить від створення розвиненої ринкової інфраструктури, яка об'єднує різноманітні форми каналів товароруку продукції від виробництва до споживання. Центральним суб'єктом будь-якого каналу розподілу товарів і послуг є посередницьке підприємство, а для промислової сфери – оптовий посередник. Наявність і необхідність посередницьких організацій зумовлена необхідністю вирішення фундаментальної економічної суперечності між ефективністю масового виробництва та ефективністю індивідуального споживання, а також необхідністю виробляти тільки ті товари та послуги, які мають платоспроможний попит. Важлива роль у вирішенні цих завдань належить оптовій торгівлі, яка, з одного боку, має організувати активне просування товарів вітчизняних та іноземних товаровиробників, а з іншого – забезпечити роздрібну торгівлю необхідним обсягом та асортиментом товарної пропозиції, акумулюючи розпорошені товарні ресурси. Оптова торгівля відіграє роль організатора ринку, збалансовуючи інтереси його учасників. Ефективність оптової торгівлі є обов'язковою умовою стійкого функціонування ринкової економіки оптової торгівлі є обов'язковою умовою стійкого функціонування ринкової економіки [5].

Оптова торгівля поряд з іншими учасниками товарного ринку бере активну участь у формуванні системи господарських зв'язків, організації і проведенні різноманітних комерційних операцій. Водночас вона має деякі внутрішні особливості і відмінності, що дозволяють кваліфікувати її в окрему підгалузь галузі торгівлі.

За даними Держкомстату, на 1 квітня 2014 р. [6] в Україні діяло 39 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля.

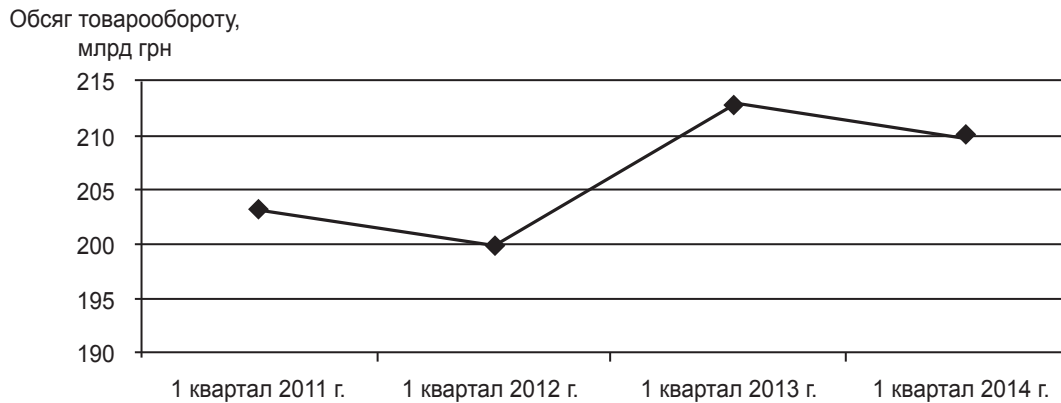


Рис. 1. Динаміка оптового товарообороту

Оптовий товарооборот (без ПДВ і акцизу) підприємств оптової торгівлі за I квартал 2014 р. (рис. 2) склав 210 млрд грн, що у відповідних цінах на 1,1 % менше відповідного періоду попереднього року [6].

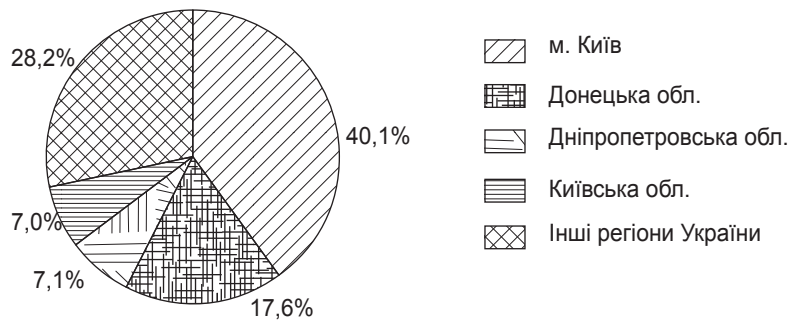


Рис. 2. Структура обсягу оптового товарообороту України станом на I квартал 2014 р.

Найбільша частка (71,8 %) в структурі обсягу оптового товарообігу України (рис. 1) прийшла на підприємства чотирьох регіонів – м. Києва (40,1 %), Донецької (17,6 %), Дніпропетровської (7,1 %) і Київської (7 %) областей [3].

В структурі оптового товарообороту провідне місце за I квартал 2014 р. займали непродовольчі товари, та їх частка порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилась.

У товарній структурі оптового товарообороту непродовольчих товарів майже 47,5 % обсягу припадало на оптову торгівлю фармацевтичними продуктами, газойлів (дизельним паливом), кам'яним вугіллям, добривами та азотними сполуками, моторним бензином, чорними металами, іншою продукцією первинного оброблення сталі і автотранспортними засобами легковими [6].

Порівняно з I кварталом 2013 р. збільшилися фізичні обсяги оптового продажу пшениці (на 89,9 %), кукурудзи (на 54,4 %), металів кольорових (на 31,4 %) і добрив та сполук азотних (на 16,9 %). Водночас, порівняно з відповідним періодом попереднього року, зменшилися фізичні обсяги оптового продажу чорних металів (на 43,8 %), газойлів (на 23,4 %) та вугілля кам'яного (на 10,6 %) [3].

Серед продовольчих товарів підприємствами оптової торгівлі за I квартал найбільше було реалізовано виробів тютюнових, окрім відходів тютюну, продуктів молочних, масла та сирів, олій рослинних, шоколаду та виробів кондитерських цукрових, м'яса та м'ясних продуктів.

Значну частку оптового товарообороту (53,4 % або 112,1 млрд грн) складає перепродаж товарів іншим підприємствам оптової торгівлі [6]. Так, у обсягах перепродажу енергетичних матеріалів і продуктів перероблення нафти ця частка становила 56,4 % (17,7 млрд грн), продукції фармацевтичної – 64,3 % (9,6 млрд грн), продукції іншого первинного оброблення сталі – 95,3 % (5,7 млрд грн), добрив та сполук азотних – 56,2 % (4,9 млрд грн), чорних металів – 53,1 % (3,4 млрд грн).

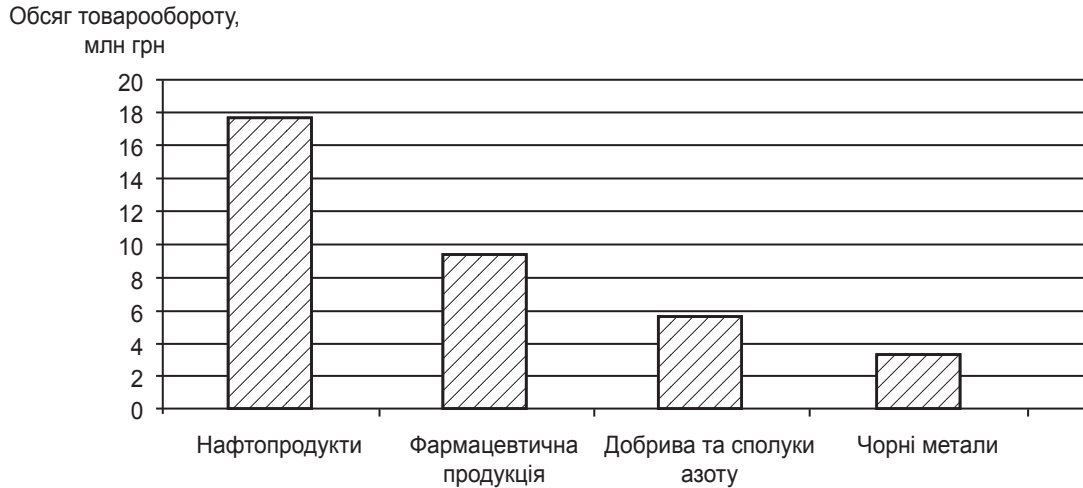


Рис. 3. Склад перепродажу певних товарів в оптовому товарообороті станом на 1 квартал 2014 р.

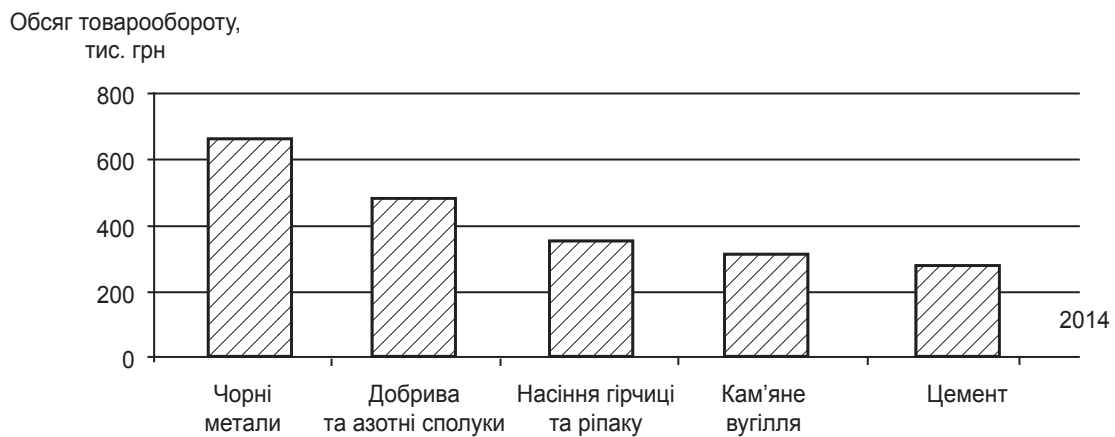


Рис. 4. Структура товарних запасів на підприємствах оптової торгівлі станом на 1 квартал 2014 р.

На 1 квітня 2014 р. товарні запаси на підприємствах оптової торгівлі дещо зменшилися і становили 100 млрд грн проти 103 млрд грн на відповідну дату попереднього року [6]. У загальних обсягах запасів непродовольчі товари займали 85,1 %. Серед запасів непродовольчих товарів значні обсяги припадали на запаси чорних металів (691 тис. т), добрив та сполук азотних (472,6 тис. т), насіння гірчиці, ріпаку і кользи, кунжуту та соняшнику (319,1 тис. т), вугілля кам'яного (263,7 тис. т), продукції іншого первинного оброблення сталі (226,3 тис. т), портландцементу, цементу глиноземного, цементу безклінкерного шлакового і цементу гідравлічного подібного (221,2 тис. т), апаратури електронної побутового призначення для приймання, записування та відтворення звуку та зображення (219 тис. т), газойлів (185,8 тис. т) та бензину моторного, зокрема авіаційного (141,9 тис. т).

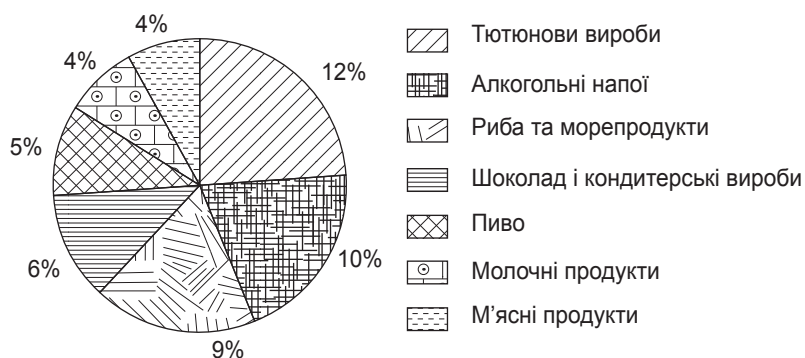


Рис. 5. Структура продовольчих товарів в 1 кварталі 2014 р.

У запасах продовольчих товарів найбільшу частку становили тютюнові вироби, крім відходів тютюну (12 %), алкогольні напої (9,5 %), риба, ракоподібні і молюски, перероблені і консервовані (8,9 %), шоколад та кондитерські вироби цукрові (5,8 %), пиво, крім відходів пивоваріння (4,9 %), молочні продукти, масло і сири (4,4 %), м'ясо та м'ясні продукти (4,3 %) [6].

Отже, обсяги оптової посередницької діяльності в Україні стрімко збільшуються протягом останніх років. Оптовий торгівлі притаманний регіональний аспект, лідерами за обсягами оптового товарообороту є м. Київ, Донецька, Дніпропетровська області. Посередницька діяльність робить ринок більш конкурентним і пристосовує його до вимог споживача. Тому перспективою наукових досліджень у даному напрямку є подальше прогнозування тенденцій розвитку оптового ринку товарів в Україні.

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

Література: 1. Бланк І. А. Управління торговим підприємством / І. А. Бланк. – М. : Тандем, 2008. – 302 с. 2. Апопій В. В. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук; [за ред. В. В. Апопія]. – 3-тє вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с. 3. Даненбург В. Основы оптовой торговли: практический курс / В. Даненбург, Р. Монкриф, В. Тейлор. – М. : Сирин, 2003. – 248 с. 4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1991. – 657 с. 5. Носуліч А. М. Організаційно-економічний механізм оптової торговельної діяльності : автореф. ... дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. М. Носуліч. – К., 2010. – 23 с. 6. Статистичний щорічник України за 2013–2014 рік // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.te.ukrstat.gov.ua/archivVTTR.html>.



ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЧЕНЬЯ КОНДИТЕРСКОЙ КОМПАНИИ «ДОМИНИК»

УДК 664.68

Козырева Е. М.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведен анализ деятельности предприятия по производству печенья – компании «Доминик». Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: кондитерская отрасль, оптимизация, максимальная прибыль, печенье.

Анотація. Проведено аналіз діяльності підприємства з виробництва печива – компанії «Домінік». Розроблено і вирішено оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: кондитерська галузь, оптимізація, максимальний прибуток, печиво.

Annotation. The analysis of the enterprise for the production of cookies – the company “Dominic”. Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: confectionery industry, optimization, maximum profit, cookies.

Экспертные данные по отечественному рынку кондитерских изделий практически всегда свидетельствовали в пользу того, что украинцы ценят сладкое. Однако, уже который месяц в кондитерской отрасли Украины фиксировались...



сируется сокращение объемов производства во всех группах кондитерских изделий – в I квартале производство упало почти на четверть [3].

Украинские потребители стали меньше позволять себе шоколадных сладостей. Так, по данным Госстата, за первые шесть месяцев 2014 г. производство шоколада и готовых пищевых продуктов, содержащих какао, по сравнению с прошлым годом сократилось на 23 % и составило 112 тыс. т. Основной причиной снижения производства сами кондитеры считают падение спроса на их товары у населения. Подорожание доллара и рост мировых цен на какао-бобы вынудили производителей повысить цены чуть ли не на все категории выпускаемой продукции, причем доходы граждан только сократились.

Торговая марка «Доминик» представляет продукцию, которая сочетает в себе приемлемую цену и высокое качество. Благодаря этому компания занимает устойчивое положение на рынке Украины, а также на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Такие результаты были достигнуты благодаря современным высокопроизводительным технологическим линиям, которыми оборудованы производственные цеха ПАО «Полтавакондитер», а также постоянному контролю над качеством выпускаемой продукции.

ПАО «Полтавакондитер» предлагает широкий и разнообразный ассортимент кондитерских изделий, который постоянно пополняется инновационной продукцией. Результатом совместных разработок иностранных технологов и технологов фабрики стало создание современных продуктов, многие из которых уникальны. Технологическая база предприятия дает возможность выпускать кондитерские изделия, которые соответствуют мировым стандартам.

Одной из главных задач предприятия является сохранение стабильности в уже сложившихся отношениях и завоевание доверия у покупателей [1].

Для поиска оптимального плана производства печенья следует рассчитать возможные объемы выпуска продукции, учитывая себестоимость производства и технологические условия. Для этого необходимо составить линейную оптимизационную задачу, целью которой будет максимизация прибыли от реализации продукции на основе производственных функций. В них рассматривается зависимость между реальными объемами ресурсов, которые используются в производстве, и максимально возможным объемом выпуска продукции [2].

Таким образом, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией.

Рассмотрим производство печенья на предприятии «Доминик». Для этого необходимо взять 6 видов производимой продукции: «Авторалли», «Иномарати», «Африка», «Топленое молоко», «Доминик сырное», «Ежик-лесовичок».

Известен состав изделий. Также известны запасы ресурсов, которые необходимы для производства продукции на данном предприятии за сутки и прибыль от продажи 100 г продукции, которая представляет собой разницу между ценой единицы продукции и затратами на ее производство. Все данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи

Составляющие	Норма затрат сырья на 100 г продукции, г						Запасы, г
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	
Сахар	25	17	22	20	21	22	7560
Какао	0	13	10	0	7	15	4520
Мука пшеничная	30	23	27	25	23	21	8600
Мука кукурузная	10	25	14	23	15	15	8550
Жир растительный	5	5	3	4	5	3	4650
Молоко сухое	12	3	2	5	6	0	5670
Крахмал	3	5	4	5	4	4	4500
Разрыхлитель	4	0	1	4	3	2	3200
Эмульгаторы	6	3	6	8	2	4	8900
Шоколадная крошка	0	5	6	0	9	4	2500
Кунжут	0	0	0	2	0	4	1300
Прибыль на 100 г продукции, грн	7,5	8,9	6,2	7,4	7,5	5,9	

Пушай x_1 – «Авторалли», x_2 – «Иномарати», x_3 – «Африка», x_4 – «Топленое молоко», x_5 – «Доминик сырное», x_6 – «Ежик-лесовичок».

Целевая функция будет иметь такой вид:

$$Z_{\max} = 7,5x_1 + 8,9x_2 + 6,2x_3 + 7,4x_4 + 7,5x_5 + 5,9x_6.$$

Далее необходимо определить систему ограничений в оптимизационной задаче. Известно, что норма затрат ресурсов не должна превышать их запасы. Исходя из этого, составим систему неравенств:

$$\begin{cases} 25x_1 + 17x_2 + 22x_3 + 20x_4 + 21x_5 + 22x_6 \leq 7560, \\ 13x_2 + 10x_3 + 7x_5 + 15x_6 \leq 4520, \\ 30x_1 + 23x_2 + 27x_3 + 25x_4 + 23x_5 + 21x_6 \leq 8600, \\ 10x_1 + 25x_2 + 14x_3 + 23x_4 + 15x_5 + 15x_6 \leq 8550, \\ 5x_1 + 5x_2 + 3x_3 + 4x_4 + 5x_5 + 3x_6 \leq 4650, \\ 12x_1 + 3x_2 + 2x_3 + 5x_4 + 6x_5 \leq 5670, \\ 3x_1 + 5x_2 + 4x_3 + 5x_4 + 4x_5 + 4x_6 \leq 4500, \\ 4x_1 + 1x_3 + 4x_4 + 3x_5 + 2x_6 \leq 3200, \\ 6x_1 + 3x_2 + 6x_3 + 8x_4 + 2x_5 + 4x_6 \leq 8900, \\ 5x_2 + 6x_3 + 9x_5 + 4x_6 \leq 2500, \\ 2x_4 + 4x_6 \leq 1300, \\ x_i \geq 0, \quad i=1,6. \end{cases}$$

Для решения данной задачи целесообразно использовать симплекс-метод. Для этого воспользуемся надстройкой «Поиск решения» в Microsoft Excel. С помощью данной надстройки определим максимальное значение прибыли при заданных ограничениях.

$$X^*_{\text{opt}} = (325, 294, 0, 0, 80, 90) \quad Z_{\max} = 3216,13.$$

Таким образом, чтобы фирма «Доминик» получала максимальную прибыль в размере 3 216,13 грн в сутки, ей необходимо изготавливать 29,4 кг печенья «Иномарати», 8 кг печенья «Доминик сырное», 32,5 кг печенья «Авторалли» и 9 кг печенья «Ежик-лесовичок». Печенье «Африка» и «Топленое молоко» изготавливать не рационально, поскольку их производство не удовлетворяет условию максимизации прибыли.

Итак, если фирма «Доминик» будет придерживаться оптимального плана выпуска продукции, то она сможет максимизировать прибыль и удовлетворить потребности потребителей. Все это поможет фирме развиваться дальше, а так же оставаться конкурентоспособной на рынке кондитерских изделий.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Официальный сайт кондитерской компании «Доминик» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dominic.com.ua/>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 3. База данных Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ШВЕЙНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ «ОРТТЕХ»

УДК 005.51:687

Колесниченко А. Г.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Разработана оптимизационная модель максимизации прибыли от выпуска продукции швейным предприятием «Орттех», которое производит детскую одежду. Предложена математическая модель задачи, а также результаты решения с учетом предоставленных исходных данных.

Ключевые слова: максимизация прибыли, симплексный метод, оптимальный план.

Анотація. Розроблено оптимізаційну модель максимізації прибутку від випуску продукції швейним підприємством «Орттех», яке виробляє дитячий одяг. Запропоновано математичну модель задачі, а також результати рішення з урахуванням наданих вихідних даних.

Ключові слова: максимізація прибутку, симплексний метод, оптимальний план.

Annotation. Developed optimization model maximizing profits from production of sewing enterprise «Oртtех», which manufactures children's clothing. A mathematical model of the problem, as well as taking into account the results of the decision provided by the source data.

Keywords: profit maximization, the simplex method, optimal plan.

В данной статье были проведены расчеты, которые позволяют определить оптимальное количество продукции каждого вида, которое необходимо производить для получения максимальной прибыли и уменьшения затрат, учитывая ограниченность всех видов ресурсов.

Необходимо провести оптимизацию производства швейного предприятия, которое изготавливает 8 видов детской одежды (сарафан «Марина», костюм «Зайка», костюм «23», костюм «Тачки», трансформер, пальто «Света», костюм «Мария», пижама «Цветная») [1]. Для решения задачи использованы исходные данные, из которых известно количество материалов для пошива одной единицы продукции каждого вида, общие запасы ресурсов, а также цена 1 единицы продукции (табл. 1).

Таблица 1

Материалы	сарафан «Марина»	костюм «Зайка»	костюм «23»	костюм «Тачки»	трансфор- мер	пальто «Света»	костюм «Мария»	пижама «Цветная»	Запасы ресурсов
Ситец	0,8	0	0	0	0	0	0	0	100
Нитка-резинка	10	0	0	0	0	0	0	0	2000
Нитки	55	30	50	30	10	50	60	30	100000
Двунитка	0	1,2	1,3	1	0	0	0	0	570
Трикотажная резинка	0	0,3	0,3	0	0	0	0	0	380
Резинка	0	55	60	50	0	70	30	0	3500
Картинка- наклейка	0	1	1	0	1	0	0	0	2000
Застежка- молния	0	1	1	1	4	4	5	0	3000
Сублимация	0	0	0	0,3	0	0	0	0	100
Плащевка	0	0	0	0	0,7	0	2	0	600
Мех	0	0	0	0	0,7	1,2	0,5	0	450
Синтепон	0	0	0	0	0,7	3,2	4	0	900
Лаке	0	0	0	0	0	1,6	0	0	150
Подкладочная ткань	0	0	0	0	0	1,6	2	0	150
Кнопка	0	0	0	0	0	10	5	0	6000
Мохра «Травка»	0	0	0	0	0	0	0	1,3	2150
Цена 1 ед. продукции, грн	65	102	140	130	160	279	400	85	

Исходя из предоставленных данных, следует составить математическую модель задачи. Нужно обозначить через переменные $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8$ количество затраченных материалов на изготовление 1 единицы продукции.

Таким образом, целевая функция будет иметь следующий вид:

$$Z = 65x_1 + 105x_2 + 140x_3 + 130x_4 + 160x_5 + 279x_6 + 400x_7 + 85x_8 \rightarrow \max.$$

Далее необходимо определить ограничения оптимизационной задачи. Норма затрат ресурсов не должна превышать запас имеющихся ресурсов. Исходя из этого, можно составить систему неравенств:

$$\begin{cases} 0,8x_1 \leq 100 \\ 10x_1 \leq 2000 \\ 55x_1 + 30x_2 + 50x_3 + 30x_4 + 10x_5 + 50x_6 + 60x_7 + 30x_8 \leq 100000 \\ 1,2x_2 + 1,3x_3 + x_4 \leq 570 \\ 0,3x_2 + 0,3x_3 \leq 380 \\ 55x_2 + 60x_3 + 50x_4 + 70x_6 + 30x_7 \leq 3500 \\ x_2 + x_3 + x_5 \leq 2000 \\ x_2 + x_3 + x_4 + 4x_5 + 4x_6 + 5x_7 \leq 3000 \\ 0,3x_4 \leq 100 \\ 0,7x_5 + 2x_7 \leq 600 \\ 0,7x_5 + 3,2x_6 + 4x_7 \leq 900 \\ 1,6x_6 \leq 150 \\ 1,6x_6 + 2x_7 \leq 150 \\ 10x_6 + 5x_7 \leq 6000 \\ 1,3x_8 \leq 2150 \end{cases}$$

Чтобы найти оптимальный план задачи, используем надстройку «Поиск решений» программы Microsoft Excel 2010. Построив таблицу с исходными данными и указав необходимые опции в надстройке, получим оптимальный план изготовления продукции (табл. 2).

Таблица 2

Результаты решения задачи

	Количество изделий								Расходы сырья на и изготовление изделий		Запас сырья	Остатки сырья
	сарафан «Марина»	костюм «Зайка»	костюм «23»	костюм «Тачки»	трансформер	пальто «Света»	костюм «Мария»	пижама «Цветная»				
	125	0	0	25	589	0	75	1654				
	Нормы расхода сырья на изготовление одного издел											
Вид сырья	сарафан «Марина»	костюм «Зайка»	костюм «23»	костюм «Тачки»	трансформер	пальто «Света»	костюм «Мария»	пижама «Цветная»	10	11	12	13
Ситец	0,8	0	0	0	0	0	0	0	100	≤	100	0
Нитка-резинка	10	0	0	0	0	0	0	0	1250	≤	2000	750
Нитки	55	30	50	30	10	50	60	30	67633	≤	100000	32367
Двунитка	0	1,2	1,3	1	0	0	0	0	25	≤	570	545
Трикотажная резинка	0	0,3	0,3	0	0	0	0	0	0	≤	380	380
Резинка	0	55	60	50	0	70	30	0	3500	≤	3500	0
Картинка-наклейка	0	1	1	0	1	0	0	0	589	≤	2000	1411
Змейка	0	1	1	1	4	4	5	0	2757	≤	3000	243
Сублимация	0	0	0	0,3	0	0	0	0	8	≤	100	93
Плащевка	0	0	0	0	0,7	0	2	0	563	≤	600	38
Мех	0	0	0	0	0,7	1,2	0,5	0	450	≤	450	0

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Синтепон	0	0	0	0	0,7	3,2	4	0	713	≤	900	188
Лаке	0	0	0	0	0	1,6	0	0	0	≤	150	150
Покладочная ткань	0	0	0	0	0	1,6	2	0	150	≤	150	0
Кнопка	0	0	0	0	0	10	5	0	375	≤	6000	5625
Мохра «Травка»	0	0	0	0	0	0	0	1,3	2150	≤	2150	0
Прибыль от реализации изделий	65	105	140	130	160	279	400	85	2762,38	Максимальная прибыль		
Максимальная прибыль от реализации изделий	8125	0	0	3250	94286	0	30000	140577	2762,38			

Исходя из полученного оптимального плана, можно сказать, что максимальная прибыль от производства детской одежды с данным количеством ресурсов составит 276 238 грн в том случае, если количество произведенной продукции будет составлять: 125 единиц сарафана «Марина», 25 единиц костюма «Тачки», 589 единиц трансформеров, 75 единиц костюма «Мария» и 1654 единиц пижамы «Цветная», а костюм «Зайка», костюм «23» и пальто «Света» производится не будут. При этом 5 из 16 ресурсов будут использованы полностью. Таким образом, ресурсы, которые были полностью использованы при изготовлении детской одежды, есть смысл докупать, поскольку они увеличивают прибыль производства.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярец Л. М.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.opt-tex.com.ua/>. 2. Методические рекомендации к решению индивидуальных заданий по дисциплине «Экономико-математические методы и модели» для студентов-иностранцев отрасли знаний 0305 «Экономика и предпринимательство» для всех форм обучения / Л. М. Малярец, Э. Ю. Железнякова, Л. А. Норик. – Х. : Изд-во ХНЭУ, 2012. – С. 16.

SWOT-АНАЛІЗ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМІЧНИХ ПЛИТОК ТА ПЛИТ

УДК 330.3

Колоколова Ю. Р.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто стан плиткової галузі України на сучасному етапі. Розкрито фактори, що вплинули на стан плиткової галузі України. Проведено аналіз сильних і слабких сторін виробничого процесу на прикладі ПАТ «Харківський плитковий завод».

Ключові слова: SWOT-аналіз, плиткова галузь, галузь виробництва керамічних плиток та плит, можливості, загрози, стратегія, стратегічне управління.

Аннотация. Рассмотрено состояние плиточной отрасли Украины на современном этапе. Раскрыты факторы, повлиявшие на состояние строительной отрасли Украины. Проведен анализ сильных и слабых сторон производственного процесса на примере ПАТ «Харьковский плиточный завод».

Ключевые слова: SWOT-анализ, плиточная отрасль, отрасль производства керамических плиток и плит, возможности, угрозы, стратегия, стратегическое управление.

Annotation. In the article the state of the tiled industry of Ukraine is considered on the modern stage. The factors affecting the tiled industry in Ukraine. The analysis of strengths and weaknesses of productive process is conducted on an example public joint-stock company "the Kharkiv tiled plant".

Keywords: SWOT-analysis, tile industry, the sector of production of ceramic tiles and slabs, opportunities, threats, strategy, strategic management.

Будівництво становить самостійну галузь народногосподарського комплексу держави, яка виконує значну роль у створенні умов для динамічного розвитку економіки країни та її регіонів. Рівень розвитку будівництва говорить про економічний стан країни та рівень життя її населення. Так, фаза спаду й кризи в економіці найперше відчувається саме у будівництві, бо темпи падіння його обсягів чи не найбільші серед інших галузей народного господарства. Через сучасні умови підприємства потребують детального дослідження як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, зокрема особливої актуальності набуває питання аналізу ринку та галузі діяльності підприємства. Особливий інтерес становить галузь виробництва керамічних плиток та плит через слабку диференціацію ринку та значні перспективи розвитку. Критична соціально-економічна ситуація, яка склалася в Україні сьогодні, негативно позначається на розвитку будівельного комплексу країни. Тому на сучасному етапі розвитку галузей господарського комплексу та соціально-економічного розвитку країни в цілому є актуальним дослідження чинників впливу на стан підприємств плиткової галузі України.

Дослідженням питань, пов'язаних із даною тематикою, займалися такі вчені, як Л. В. Балабанова [1], І. А. Бланк [2] та інші. Проте в українській економічній літературі недостатньо уваги приділяється особливостям застосування цього методу у практиці управління конкретного підприємства, тоді як методики, рекомендовані зарубіжними авторами, можуть бути застосовані лише із значними поправками на специфічність ринкових умов в Україні.

Мета даної статті – оцінка проблем ринку виробництва керамічних плиток і плит як частини будівельного ринку та за допомогою використання SWOT-аналізу дослідження стану ПАТ «ХПЗ».

Сучасний ринок виробництва керамічних плит характеризується високою питомою вагою машин та обладнання в загальній структурі основних виробничих фондів. До основних ризиків у роботі підприємств галузі виробництва керамічних плиток і плит слід віднести цінові зміни на сировину та сезонний характер збуту. На сьогодні найбільшими товаровиробниками галузі виробництва керамічних плиток та плит є ТОВ «Атем», ПАТ «Харківський плитковий завод», ПрАТ «Зевс Кераміка», ПрАТ «Підприємство з іноземними інвестиціями «Інтеркерама», котрі разом виробляють більше 80 % плитки в Україні [4].

Керамічні заводи України роблять найрізноманітнішу продукцію – від кераміки для внутрішніх робіт до керамограніту і фасадної плитки. Виробництво керамічної плитки в Україні налагоджене не випадково. Як сировина для нього використовуються кварц, пісок і тугоплавка біла каолінова глина, а усього цього місцева природа дає в надлишку. Наприклад, тільки в Донецькому басейні добувають близько 50 видів копалин, які використовуються для виробництва кераміки. Близькість заводів-виробників до сировинних баз дозволяє стимулювати продажі за рахунок грамотної цінової політики.

На ринку виробництва плит спостерігається стабільне зростання виробництва плитки. Після кризового падіння в 2009 р. імпорт плитки продемонстрував зростання на 21 % в 2010 р. Загальне падіння імпорту після 2008 склало 55 %. У 2010 р. кількість виробленої в Україні плитки збільшилося на 17,16 % порівняно з 2009 р., а в 2011 р. – на 16,57 %. На можливість зростання обсягів виробництва керамічної плитки вплинуло те, що кілька підприємств запустило на повну силу нові лінії виробничих потужностей. Збільшення внутрішнього попиту лише на 6 % сприяло орієнтуванню виробленої продукції на експорт. Незначний попит на керамічну плитку пояснюється спадом показників сектора будівництва на 70 %, до того ж розвиток будівельного ринку ускладнюється відсутністю державної підтримки [4].

Аналіз стану ринку керамічної плитки, його тенденцій і перспектив у нинішній ситуації, потребує дослідження чинників, які впливають на ці процеси.

Спершу виявимо чинники, що визначають попит на керамічну плитку в Україні. До таких належать: динаміка будівництва житлової та комерційної нерухомості; динаміка монтажних-ремонтних робіт, що здійснюються будівельними організаціями; динаміка індивідуального будівництва і ремонту; зміна рівня добробуту населення; якісні зміни споживчої поведінки. Ситуація з уповільненням темпів житлового будівництва в першому півріччі та фінансовими потрясіннями в економіці в другому півріччі 2008 р., дещо порушила стабільну динаміку розвитку ринку керамічної плитки. У зв'язку з кризою відбулося зниження попиту й на ремонтні послуги. Після кризи вже у 2010–2011 рр. стан на ринку та зокрема у плитковій галузі покращився, та в 2013 р. спостерігається зростання виробництва.

Сьогодні, зважаючи на нестабільну політичну та кризову економічну ситуацію в країні важно робити прогнози щодо будь-якої галузі чи підприємства, але деякі експерти все ж таки прогнозують благополучне майбутнє ринку будматеріалів, зокрема виробництва плит.

Серед вітчизняних виробників також помітне прагнення до переходу до вищих цінових сегментів продукції: компанії поступово оновлюють виробничі лінії і, на думку експертів, загальна тенденція полягає в наближенні якості вітчизняної продукції до імпортних зразків. В найбільш масовому ціновому сегменті керамічної плитки (до \$ 25 за 1 кв. м) ринкова рівновага зміщується від ринку продавця (виробника) до ринку споживача. Це обумовлене, по-перше, тиском збільшеного обсягу внутрішнього виробництва на канали збуту, що приводить або до агресивної конкуренції, зниження рентабельності продажів імпортерів керамічної плитки, або до переходу імпортерів на продукцію іншого, дорожчого цінового сегменту. По-друге, повсюдне розширення ділового, житлового й інфраструктурного будівництва стимулює зростання попиту на плитку певного асортименту (наприклад, плитку для басейнів, кислотостійку плитку тощо) [5].

Введення нових виробничих потужностей з випуску керамічної плитки в Україні привело до збільшення ринкової частки вітчизняних підприємств. Європейська продукція поступово витісняється з нижнього і середнього цінових сегментів у дорогій. У нижньому ж ціновому сегменті посилилася конкуренція між українськими, російськими, і білоруськими виробниками. Більше 90 % національного ринку займають компанії ПАТ «Харківський плитковий завод» і ЗАТ «Львівський керамічний завод», саме вони є лідерами продажів української керамічної плитки.

Харківський плитковий завод зберігає статус лідера вже протягом 60 років. З 2005 р. на підприємстві розпочато комплексну модернізацію, в рамках якої в 2007 р. було введено в експлуатацію 4 нові лінії італійської марки Sacmi з потенціалом виробництва 10 млн м², дві нові високопродуктивні поточно-конвеєрні лінії з потенціалом 5 млн м², і одну лінію марки Кетак для виробництва декору зі щорічним потенціалом 0,5 млн м². У цілому, виробничі можливості заводу розраховані на випуск плитки різноманітних типорозмірів [6].

Систематизація знань внутрішніх і зовнішніх факторів маркетингового потенціалу впливає на процес формування та підвищення прибутковості підприємства. На основі SWOT-аналізу факторів впливу виявляються безпосередні фактори успіху і чинники негативного впливу оточення на прибутковість підприємства [3]. Проведений нами SWOT-аналіз потенціалу ПАТ «Харківський плитковий завод» допоміг виявити сильні та слабкі сторони щодо підвищення прибутковості, а також можливості та загрози підприємства.

У табл. 1 наведено матрицю SWOT-аналізу ПАТ «ХПЗ»

Так, виявлені сильні сторони ПАТ «ХПЗ», а саме: високий ступінь використання наявних потужностей, доступність до широкого кола споживачів фіксують переваги підприємства, які можуть бути використані для підвищення його прибутковості. У свою чергу, слабкі елементи діяльності, такі, як застаріле обладнання, низький рівень маркетингу та нестача управлінського таланту спричиняють до зниження прибутковості цього підприємства та можуть призвести до погіршення його становища на ринку.

Можливості вийти на нові ринки та використання будівельного буму характеризують альтернативи, які повинні бути використані підприємством для досягнення зростання прибутковості в майбутньому. Загрози з боку іноземних конкурентів і зростаючі вимоги споживачів перешкоджають досягненню зростання прибутковості підприємства, і тому необхідна реалізація превентивних заходів [5].

Матриця SWOT-аналізу ПАТ «ХПЗ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Високий ступінь використання наявних потужностей. 2. Доступність для широкого кола споживачів. 3. Одержання економії від зростання обсягу виробництва	1. Застаріле обладнання. 2. Нестача управлінського таланту. 3. Відсутність деякої кваліфікації і компетенції. 4. Порівняно низький рівень маркетингу. 5. Адміністративна система цінностей
Можливості	Загрози
1. Вихід на нові ринки. 2. Використання вертикальної інтеграції. 3. Використання будівельного буму	1. Вихід на ринок іноземних конкурентів. 2. Зростаючі вимоги споживачів. 3. Зміна смаків і потреб покупців

Отже, для підвищення прибутковості ПАТ «ХПЗ» пропонується низка рекомендацій, які містять ключові чинники успіху цього підприємства. Зокрема, вдосконалення інформаційної складової можна здійснити шляхом покращання бренд-сайту, доповненням його прайс-листами для полегшення процесу вибору його продукції покупцем. Як свідчить досвід, практичне використання каналів зв'язку Internet у маркетинговій діяльності дає змогу досягти підвищення ефективності комунікаційного процесу та скорочення витрат часу на забезпечення прямого контакту між продавцем та покупцем. Паралельно інформація про продукцію повинна постійно доноситися покупцеві через всілякі джерела: публікації в пресі, поліграфічні матеріали, які повинні використовуватися роздрібними продавцями при спілкуванні з покупцем, спеціальні ярлики на кожній одиниці товару тощо.

У якісному вирішенні проблем підвищення швидкості оновлення продукції зростає роль дизайнера, який повинен бути наявним у штатному розкладі. Обов'язковим є чіткість його посадової інструкції і підпорядкування маркетинговому директору та наділення горизонтальними зв'язками з відділом маркетингу й виробничо-технічним відділом, внесенням змін у структуру управління підприємством. З огляду на специфіку українського ринку, дизайнери можуть здійснювати свою діяльність на своїй техніці, навіть у домашніх умовах, підтримуючи постійний зв'язок з підприємством по мережі Internet [5].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій підприємства : навч. посіб. / Під ред. Л. В. Балабанової. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2001. – 180 с. 2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с. 3. Телишевська Л. І. Маркетинговий потенціал у підвищенні прибутковості підприємства / Л. І. Телишевська, О. І. Комишан, С. С. Сергеев // Механізм регулювання економіки. – 2012. – Вип. 3. 4. Лимар Ю. В. Підвищення ефективності управління грошовими потоками у розрізі галузі виробництва керамічних плиток і плит / Ю. В. Лимар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. 5. Перфілова О. Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О. Є. Перфілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/13_27.pdf. 6. Офіційний сайт ПАТ «Харківський плитковий завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.plitka.kharkov.ua>.

УПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 316.4

Копейка Я. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вітчизняний і зарубіжний досвіди впровадження соціальної відповідальності в підприємницьку діяльність.

Ключові слова: бізнес, соціальна відповідальність, соціальні функції.

Аннотация. В статье рассмотрены зарубежный и отечественный опыты внедрения социальной ответственности в предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: бизнес, социальная ответственность, социальные функции.

Annotation. The article considers the domestic and foreign experience in the implementation of social responsibility in business.

Keywords: business, social responsibility, social functions.

Внаслідок зростання приватного капіталу та виходу на місцеві ринки потужних вітчизняних та іноземних компаній в Україні починають активізуватися питання соціальної відповідальності в підприємницькій діяльності. На сучасному етапі господарювання в Україні не існує реально працюючого механізму заохочення соціально відповідальної діяльності приватного бізнесу. Забезпечення в Україні достатнього рівня життя населення та справедливості розподілу результатів діяльності, забезпеченості соціальної сфери неможливе без упровадження соціальної відповідальності в бізнесі.

Важливість упровадження соціальної відповідальності в підприємницьку діяльність, зокрема залучення частини доходів компаній в реалізацію проектів з екологізації їхньої діяльності, у своїх роботах досліджували М. Фрідмен, Д. Аллен, Х. Алфорд, Е. Карнегі, Д. Маттен, М. Макінтош, О. Лазоренко, М. Портер, Д. Рокфеллер, А. Черпак та інші.

Метою написання статті є аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду впровадження соціальної відповідальності в підприємницьку діяльність.

Соціальна відповідальність включає етичний, правовий, екологічний та соціальний контексти діяльності підприємств і проявляється в довгостроковій участі в конкретних проектах, що сприяють покращенню добробуту суспільства. Правильна та дієва соціальна стратегія компаній є ефективною інвестицією в персонал, в соціальний потенціал виробництва.

Світовий досвід сформував критерії, відповідність яким дозволяє визначити компанію як соціально відповідальну. До них належать: добросовісна сплата податків; виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм з підвищення кваліфікації, охорони здоров'я, морального стимулювання працівників; реалізація благодійних і спонсорських проектів; захист екології тощо. Практично всі експерти поділяють соціальну відповідальність на дві великі групи: внутрішню і зовнішню (табл. 1).

Таблиця 1

Групи соціальної відповідальності [2]

Внутрішня соціальна відповідальність	Зовнішня соціальна відповідальність
1. Безпека праці 2. Стабільна заробітна плата 3. Медичне та соціальне страхування 4. Розвиток людських ресурсів (програми підготовки та підвищення кваліфікації) 5. Допомога працівникам у критичних ситуаціях	1. Спонсорство і корпоративна благодійність 2. Охоронні навколишнього середовища 3. Взаємодія з місцевою владою 4. Вирішення кризових ситуацій 5. Відповідальність перед споживачами товарів і послуг (випуск якісних товарів)

До внутрішньої соціальної відповідальності відносять ділову практику щодо власного персоналу, всього, що стосується розвитку людських ресурсів на підприємстві. Зовнішня складова соціальної відповідальності бізнесу викликає найбільшу кількість суперечок щодо того, що відносити до даної сфери.

Високодохідні українські компанії сприймають свою роль більш вузько: це сплата податків, виконання встановлених законами зобов'язань перед державою та благодійність. Бізнес в Україні не виконує своєї головної соціальної функції: не інвестує у відтворення робочої сили навіть за мінімальними мірками. Основною причиною є конфлікт інтересів. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний насамперед з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства більше цікавить розмір фондів виплати дивідендів, а отже – та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства.

Дискусії про роль бізнесу в суспільстві викликають аргументи за і проти соціальної відповідальності (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки соціальної відповідальності [2]

Переваги	Недоліки
Сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи Допомога у вирішенні соціальних проблем Створює можливості впливу на зміни в суспільстві Формує норми моралі в суспільстві Покращує фінансові та економічні показники діяльності підприємства	Порушення принципу максимізації прибутку Неможливість забезпечення високого рівня підзвітності суспільству Неможливість вирішення всіх соціальних проблем Зростання собівартості продукції за рахунок збільшення соціальних витрат Використання в якості реклами

Соціальна відповідальність корисна для всіх – для компанії, держави, суспільства, тому реалізація цільових соціальних проектів є не менш важливим завданням, аніж перерахування коштів на соціальні потреби держави. Вихід вітчизняних компаній на світові ринки, співпраця з іноземними інвесторами та постійно зростаюча конкуренція тепер вимагають дотримання загальноприйнятих у світі стандартів – стандартів соціальної відповідальності, прозорості, готовності звітувати перед громадою.

Проте існує низка проблемних питань, пов'язаних із соціальною відповідальністю бізнесу. Кошти, спрямовані на соціальні потреби для підприємств є витратами, що зменшують його чистий прибуток. Доки спеціалізовані установи не розроблять механізмів прямого звітування підприємств, останні не будуть усвідомлювати рівень своєї відповідальності і не будуть брати активної участі у вирішенні соціальних проблем.

Дуже корисним було б залучення закордонного досвіду, а саме – впровадження політики соціальної відповідальності бізнесу. Однією з ключових проблем такого кроку є відмінність країн у культурі, традиціях та менталітеті. Розглянемо зарубіжний та український досвід соціальної відповідальності бізнесу на прикладі такої форми зовнішньої соціальної відповідальності, як спонсорство та благодійність.

Позитивним прикладом наслідування є досвід країн Заходу. Одним із найуспішніших прикладів є компанія Роберта Боша, яка протягом майже всієї своєї історії займалася благодійністю. Так, під час Першої світової війни всі кошти, вилучені від військових контрактів, підприємець спрямовував на соціальні потреби. 3 млн марок було витрачено на будівництво шпиталю в 1916 р., а до цього – 1 млн марок пожертвувано на користь Штутгартського політехнічного університету. Для благодійних потреб у 1921 р. було створено навіть спеціальний фонд, що носить нині ім'я свого засновника [1].

Сьогодні Фонду імені Роберта Боша, неприбутковій організації, основна мета якої – соціальна благодійна робота, належить 92 % статутного капіталу компанії. Решта 8 % – у розпорядженні спадкоємців. Крім того, щороку 4 % свого прибутку компанія виокремлює на благодійні потреби, але не менше EUR 50 млн. Це фінансування різних проектів у галузі охорони здоров'я, культури й науки [2].

Поширення діяльності міжнародних фінансових організацій в Україні сприяє запровадженню практики звітування, формалізації стандартів корпоративного управління, внутрішніх положень у галузі охорони праці, безпеки виробництва, екологічної та соціальної політики підприємств. Для українців соціальна відповідальність бізнесу не є чимось зовсім новим. Благодійність у різних формах існувала за часів Київської Русі (спорудження церковних храмів, монастирів і відкриття при них шкіл, друкарень, бібліотек, притулків, лікарень, започаткування Києво-Могилянської академії) [3].

На даний момент в Україні зберігаються тенденції до ведення соціально відповідального бізнесу і реалізації благодійницької діяльності. Прикладами є компанія «Київстар» (відповідальність за продукт, відповідальність перед державою, розвиток персоналу, вклад у суспільство, захист природи); благодійний Фонд В. Пінчука (інвестиції в людину, аби примножити людський капітал; інвестиції у суспільство, аби покращити рівень соціальної взаємодії; інвестиції у світ, аби сприяти поглибленню всесвітньої інтеграції); компанія «Сандора» (спонсорська підтримка дитячих будинків, надання фінансової допомоги і вітамінної продукції незахищеним верствам населення, підтримка талановитої молоді і молодіжних лідерських ініціатив, партнерство у проведенні національної «Естафети незалежності» та інші [4].



В 2004 р. в Україні було створено спільноту Соціально Відповідального Бізнесу (далі СВБ) [3]. Це соціальне підприємство створене як неформальне об'єднання менеджерів і всіх зацікавлених у тематиці бізнесу в суспільстві з метою популяризації проблематики СВБ в Україні та визначення ролі бізнесу в досягненні цілей сталого розвитку. За останні 5 років в Україні з'явилися перші фахові організації, українська мережа глобального договору охоплює понад 140 організацій. Близько ста компаній декларують власну соціальну відповідальність, причому лише 13 із них публікують звіти із СВБ і 24 компанії декларують на корпоративних веб-сайтах діяльність у трьох і більше категоріях СВБ (з дев'яти) Існує група менеджерів, відповідальних за аспекти соціальної відповідальності українських компаній. Щорічно проходять два великих заходи, присвячених СВБ, та близько двох десятків фахових форумів і семінарів. Активізувався інформаційний потік щодо соціальної відповідальності (надання інформації громадськості, спеціалізовані джерела інформації).

Відтак, базуючись на вищенаведеному матеріалі, можна стверджувати, що основними проблемами впровадження соціальної відповідальності в Україні є незрозуміння компаніями масштабів своєї соціальної функції і відсутність інституційної підтримки (відсутність урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики соціальної відповідальності та розвинутої мережі неурядових організацій, які могли б підтримувати діяльність, пов'язану з соціальною відповідальністю). Високодохідні українські компанії сприймають свою роль більш вузько: це сплата податків, виконання встановлених законами зобов'язань перед державою та добросовісність. Бізнес в Україні не виконує своєї головної соціальної функції: не інвестує у відтворення робочої сили.

Удосконалення законодавчої й нормативно-правової бази, що регулюватиме можливість участі бізнесу в соціальних програмах, створення дієвої незалежної оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки фахівців та створення системи заохочення соціально-відповідальних компаній може сприяти впровадженню соціальної відповідальності в підприємницькій діяльності і виконанню компаніями всіх своїх соціальних функцій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Офіційна сторінка Cone Communications [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conecomm.com/2013-global-csr-study-release>. 2. J. Smith America's most inspiring companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/10/01/americas-most-inspiring-companies-2013/>. 3. Іванов О. В. Особливості впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в бізнес-середовищі України / О. В. Іванов // Стратегія економічного розвитку України. – 2010. – № 26–27. – С. 85–92. 4. Офіційна сторінка Глобального Договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org>. 5. Жук В. Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні / В. Жук; Нац. ін-т стратег. досліджень. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.niss.gov.ua/Monitor/November/13.htm.



МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.012.23(045)

Корнієнко А. І.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність, обґрунтовано необхідність аналізу фінансового стану підприємств у сучасних умовах. Сформульовано основні методичні підходи до його здійснення, проаналізовано їхні переваги, недоліки й особливості застосування згідно з специфікою підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану, фінансова стійкість, платоспроможність.

Аннотація. Рассмотрена сущность, обоснована необходимость анализа финансового состояния предприятий в современных условиях. Сформулированы основные методические подходы к его осуществлению, проанализированы их достоинства, недостатки и особенности применения согласно специфики предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансового состояния, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Annotation. The essence, the necessity of analyzing the financial situation of enterprises in modern conditions. The basic methodological approaches to its implementation, analyzing their advantages and disadvantages and specific features of the application by the company.

Keywords: financial condition, estimation of financial status, financial stability, solvency.

Перехід економіки України до ринкових відносин став поштовхом до створення нових підприємницьких структур, суттєво розширилися права підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності. Тому зростає роль аналізу фінансового стану підприємства та того, наскільки підприємство є ліквідним, платоспроможним, прибутковим. Також відбуваються пошуки шляхів підвищення і зміцнення фінансової стійкості та її стабільності.

Жорстка та ефективна конкуренція витісняє суб'єктів господарювання, які неправильно організують роботу підприємства, неефективно та нерационально використовують наявні в них ресурси. Тому, щоб відстояти свої позиції на ринку, інтенсивно розвиватися та отримувати прибуток, необхідна об'єктивна та реальна оцінка фінансового стану підприємства.

Проблемі аналізу та поліпшення фінансового стану присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних учених, серед яких варто виокремити праці Г. І. Кіндрацької, М. С. Білик, Ю. Ю. Варланова, Є. В. Мних, Г. М. Котенок, Р. В. Фещур, І. Б. Олексів та багатьох інших. Їм вдалося успішно розподілити аналіз фінансового стану підприємства на напрямки, за якими результати є більш правильними та зрозумілими.

Метою статті є дослідження сутності, завдань, переваг і недоліків методик аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємозв'язку всіх елементів фінансових відносин підприємства зі своїми партнерами, інвесторами, державою. Воно визначається сукупністю факторів господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженим наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України № 49/121 від 26.01.2001 р., визначено «фінансовий стан підприємства» як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства [1].

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства можуть застосовуватися різні методи аналізу. Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичного інструментарію для оцінки фінансового стану підприємства [2]. Проаналізувавши літературні джерела авторів, які досліджували дане питання, можна визначити наступні методи оцінки фінансового стану підприємства: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, беззбитковий, рівноважний.

Коефіцієнтний метод є найбільш застосовуваним та опрацьованим. Він передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні боки господарювання підприємства і враховують вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на фінансовий стан підприємства. В табл. 1 наведено систему напрямів і коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства.

Таблица 1

Напрями аналізу фінансового стану підприємства

Напрямок	Коефіцієнти
Ліквідність	Коефіцієнт абсолютної ліквідності Коефіцієнт загальної ліквідності Коефіцієнт критичної ліквідності
Рентабельність	Коефіцієнт рентабельності активів Коефіцієнт рентабельності реалізації Коефіцієнт власного капіталу
Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії Коефіцієнт фінансового ризику Коефіцієнт концентрації позикового капіталу
Ділова активність	Коефіцієнт оборотності активів Коефіцієнт оборотності власного капіталу Коефіцієнт оборотності основних засобів

Основні недоліки коефіцієнтного методу:

- а) велика кількість коефіцієнтів, які можуть змінюватися в часі нерівномірно, що викликає труднощі формулювання однозначних висновків щодо якості зміни фінансового стану підприємства в цілому;
- б) відсутність нормативних значень більшості використовуваних коефіцієнтів.

Приведений метод необхідно використовувати на підприємствах, які мають час для правильної інтерпретації результатів.

Комплексний метод дає змогу виявити ті напрямки в діяльності підприємства, в яких виникають проблеми, а також дає змогу досліджувати причини, що їх зумовили. Це є величезною перевагою даного методу. Однак існують і недоліки [3]. Як і попередній метод, він є трудомістким та немає нормативних значень більшості коефіцієнтів, саме тому вони обмежують використання даного методу на практиці, особливо під час оперативної оцінки підприємства. На рис. 1 показано схему оцінки фінансового стану підприємства за комплексним підходом.

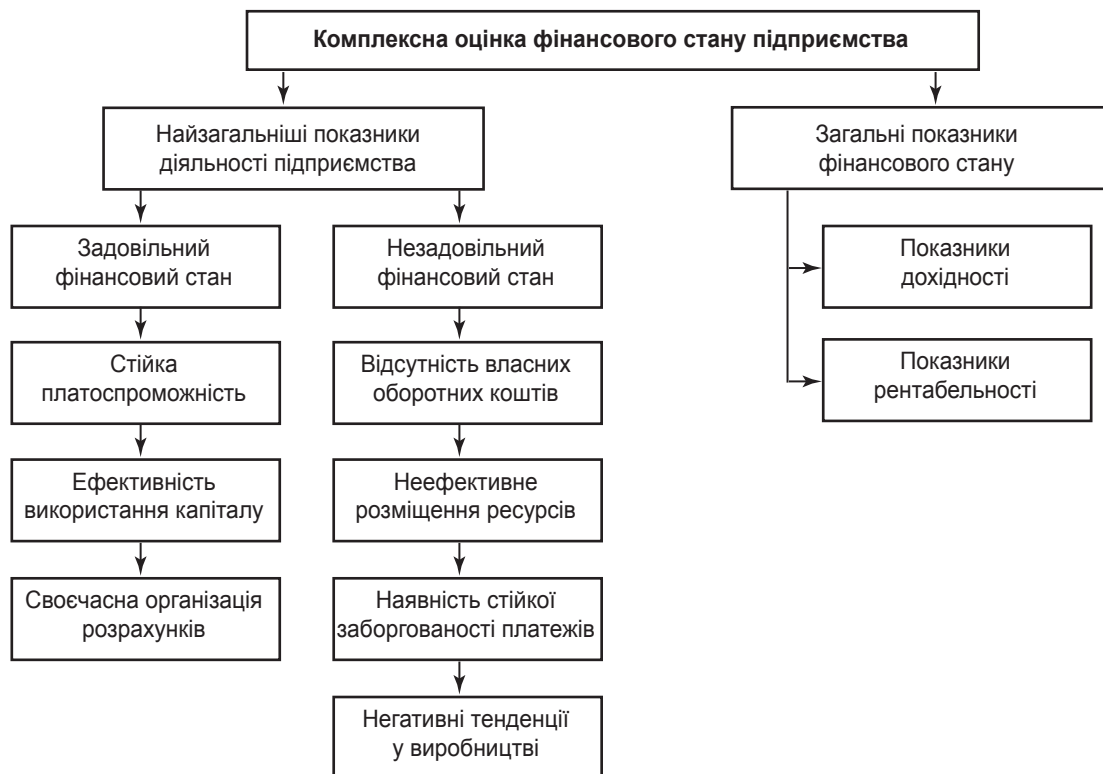


Рис. 1. Показники – характеристики комплексної оцінки фінансового стану підприємства

Стосовно інтегрального методу аналізу фінансового стану підприємства, то його слід використовувати тим підприємствам, які хочуть визначити свій фінансовий стан певним (одним, сукупним) інтегральним показником. Під час даного методу розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства [4]. Перевагами даного методу є те, що сукупний (інтегральний) показник можна в будь-який момент доповнити будь-якою кількістю аналітичних напрямків і коефіцієнтів, що дає змогу тримати «руку на пульсі». Недоліком є те, що виникає певна неузгодженість понять «платоспроможність» та «ліквідність». Загальні показники інтегрального методу оцінки фінансового стану підприємства наведено на рис. 2.

Беззбитковий метод базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами й результатами з метою досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової міцності підприємства, тобто виторг від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності. Отже, чим вищий запас фінансової міцності у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства [5].

Перевагою цього методу є те, що він включає беззбитковість (базовий аспект діяльності підприємства) та витрати, тому і є сучасним і практичним.

Недоліком є те, що він не узгоджується з такими сторонами оцінки, як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова та ділова активність, а відтак, він потребує подальшого розвитку.

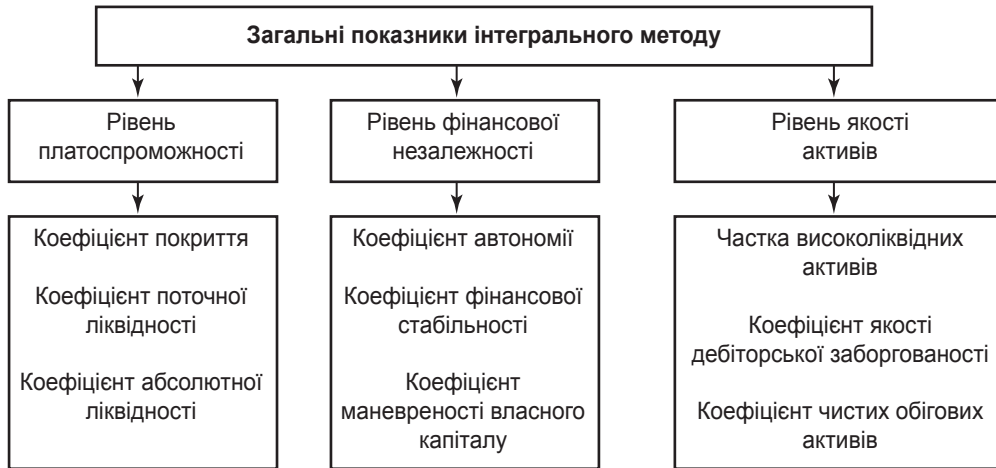


Рис. 2. Загальні показники інтегрального методу аналізу фінансового стану підприємства

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності й оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга – як зона споживання коштів. Формовані і спожиті в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності відповідно. Рівність між цими результатами створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської і фінансової діяльності дорівнює нулю.

Основними критеріями вибору того чи іншого методу оцінки можуть бути:

1. Часові обмеження, якщо оцінку потрібно здійснити найближчим часом, то не рекомендується використовувати коефіцієнтний, комплексний чи інтегральний методи.
2. Обширність аналізу. Такі методи аналізу, як безбитковий та рівноважний не враховують таких видів діяльності підприємства, як конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність тощо.
3. Наявність доступу до детальної інформації про діяльність підприємства. Якщо така існує, варто обрати комплексний або коефіцієнтний підхід [6].

Отже, в процесі дослідження було виокремлено п'ять методів аналізу фінансового стану підприємства, зазначено їх переваги та недоліки. В процесі аналізу було виявлено, що найбільш трудомісткими є коефіцієнтний, комплексний та інтегральний методи. Основним недоліком перерахованих методів є відсутність стабільної сукупності нормативних значень. Більш швидкими методами оцінки виступили безбитковий та рівноважний методи. Хоча і вони мають свої недоліки, зокрема неврахування деяких сторін діяльності підприємства, а саме: конкурентоспроможності, ділової активності, кредитоспроможності тощо.

Відтак, аналіз фінансового стану підприємства дає якісну та кількісну інформацію про його діяльність, яка необхідна для багатьох суб'єктів ринку.

В той же час з метою її достовірності, використання у процесі управлінських рішень доцільно використовувати коефіцієнтний або комплексний метод, адже вони є найбільш обширними і охоплюють усі сфери діяльності підприємства. Дані методи представляють підприємство і всі його зв'язки як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, що дає змогу найширше оцінити його фінансовий стан.

Науковим результатом дослідження є систематизація переваг і недоліків методів аналізу фінансового стану, а перспективою подальших наукових досліджень – удосконалення технологічного застосування.

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

Література: 1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства / М. Д. Білик // Фінанси України – 2011. – № 9. – С. 118–124. 2. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; [за ред. проф. А. Г. Загороднього]. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2012. – 487 с. 3. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 472 с. 4. Варланов Ю. Ю. Моделювання фінансового стану підприємств: сутнісний підхід до інтегрованої оцінки / Ю. Ю. Варланов, О. Ю. Варланов // Економічні науки. – 2012. – Вип. 59. – С. 139–146. 5. Олексів І. Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Економічний вісник –

2012. – Вип. 68. – С. 256–263. 6. Котенок Г. М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Г. М. Котенок // Научно-технический сборник. – 2012. – № 3. – С. 203–212.

АНАЛИЗ УЧЕНИЙ О ПРИРОДЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

УДК 347.191.1

Костенецкая Т. Г.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассматриваются этапы развития учений о природе юридического лица, проанализированы подходы к пониманию юридического лица, предложены пути дальнейшего развития учений о юридическом лице.

Ключевые слова: юридическое лицо, правосубъектность, имущество, гражданское право, теории.

Анотація. У статті розглядаються етапи розвитку вчень про природу юридичної особи, проаналізовано підходи до розуміння юридичної особи, запропоновано шляхи подальшого розвитку вчень про юридичну особу.

Ключові слова: юридична особа, правосуб'єктність, майно, цивільне право, теорії.

Annotation. The article considers the stages of development of doctrines about the nature of the legal entity, analyzed approaches to the understanding of the legal entity, the ways of further development of the exercise of the legal entity.

Keywords: legal entity, the legal, property, civil law, theory.

В теории гражданского права под юридическим лицом принято понимать субъект частного права (гражданского права). Согласно ст. 80 Гражданского кодекса Украины, юридическим лицом является организация, созданная и зарегистрированная в установленном законом порядке. Юридическое лицо наделяется гражданской правоспособностью и дееспособностью, может быть истцом и ответчиком в суде [1]. Определенная правоспособность и дееспособность юридических лиц возникает лишь с момента его государственной регистрации.

В теории науки гражданского права существуют различные подходы к пониманию юридического лица. С того момента, как в имущественном обороте появились юридические лица, и до настоящего времени не утихают споры в области теории данного вопроса. Исследователи этой сферы считают, что в римских муниципиях они видят первых юридических лиц. На наш взгляд, следует обратиться к римскому праву, которое является фундаментом юриспруденции. Считается, что именно в нем зародилась идея юридического лица. Так как формирование римского права происходило на практической почве с учетом реалий жизни, было осознано, что правовая жизнь не сможет обойтись без юридического признания существования особого рода субъектов права. Однако, юридическое лицо так и не обрело особого развития в римском праве, поскольку в основе хозяйствования лежало натуральное производство. Нужно учесть тот факт, что уровень развития гражданского оборота попросту не требовал выделения таких особых субъектов права, как юридические лица. Несомненно, в Древнем Риме существовали союзы физических лиц, например, союзы ремесленных лиц, но как субъект права во внешних отношениях они не выступали. Как говорилось выше, именно в этих городских общинах имущество постепенно обособилось, и они как территориальные объединения принимались субъектами права.

В. Александров отмечал: «В эпоху римских завоеваний покоренные, приведенные в зависимость от Рима города и общины, так называемые «муниципии» и «колонии» были первым поводом возникновения и развития понятия юридического лица; ибо общины эти, с одной стороны, состояли из физических лиц, нуждались в общем имуществе и имели возможность приобретать его, с другой же стороны, были настолько зависимы, что подлежали



судебной юрисдикции, чем и отличались от города Рима, который не подлежал судебной власти, и имущественные отношения которого носили на себе более административный характер» [2]. Таким образом, понятие лица в римском праве относилось исключительно к физическим лицам.

Юридическое лицо впервые было признано правом императорского Рима. По примеру городских общин, существовали некие союзы, за которыми признавалось право собственности на имущество, которое образовалось из взносов его членов. Таким образом, можно сделать вывод, что римскими юристами не было разработано юридическое лицо как понятие, однако было установлено его практическое выражение, то есть понятие правоспособности, дееспособности, основные типы юридических лиц, которые потом были взяты за основу разработки европейской юриспруденции.

Что касается правового оформления юридических лиц, то можно утверждать, что оно относится к периоду средневековья. Вопросами оформления юридических лиц занималась католическая церковь, так как существовала необходимость разработки понятия церкви как юридического лица. Просматривалось некое развитие в данной области, что выражалось в акцентировании внимания на публичных правах субъекта, а не имущественных, как было рассмотрено в римском праве.

В XIII веке в трудах канонистов получила развитие теория корпорации [3]. Уникальность их трудов состоит в том, что они отличали правовое понятие лица от понятия о человеке, что оказывает огромный прогресс в данной теории. Юридическое лицо отождествляется как единство, которое уже применимо не только по отношению к человеку, но и к корпорациям.

Огромное влияние на учение о юридическом лице оказала теория фикций, родоначальником которой выступил папа Иннокентий IV. По его мнению, корпорация существует лишь в воображении человека, что это определенная фикция. Он считал, что корпорация есть не что иное, как юридическое понятие, и оно ни в коей мере не совпадает с понятием физических лиц. Корпорация действует сама в том случае, если она действует через своего представителя, то есть действует через другого [4].

Таким образом, можно прийти к выводу, что в римском праве и учении средневековых юристов возникали первые представления о природе юридического лица, а именно – как субъекта права, а теория фикций получила свое дальнейшее развитие.

Однако не все ученые были последователями теории фикции. Так, например, Р. Иеринг считал, что юридическое лицо технически выполняет роль представителя, то есть носителя прав, физических лиц, которые стоят «позади». Последователи данных предположений (Н. М. Коркунов, В. Б. Ельяшевич) считали, что юридическое лицо – это некий субъект, за которым стоит группа лиц, интересы которых представлены. Это называли технико-правовой природой лица.

В советский период ученые считали, что юридического лица как субъекта права и вовсе не существует. Оно существует лишь как техника, которая облегчает участие в товарном обороте. Такие взгляды на юридическое лицо объяснялись особенностями плановой экономики Советского Союза, что в свою очередь, влияло на правовой подход к пониманию гражданского права в общем и юридических лиц в частности.

В то же время выделялась группа исследователей, которые полагали, что юридическое лицо – творение правопорядка. Так, например, В. Лабанд писал: «Существо юридического лица состоит в самостоятельной правоспособности, которая в свою очередь предполагает опять самостоятельную воледееспособность: для юридического лица частного права правоспособность и воледееспособность ограничиваются областью имущественных прав; для государства – юридического лица публичного права – правоспособность и воледееспособность простираются на область публичного права; юридическая личность государства состоит в том, что государство имеет самостоятельные права господства и самостоятельную волю господства» [5]. Таким образом, основным критерием юридического лица была его воледееспособность.

Помимо выше представленных теорий существует также реалистическая теория, которая получила развитие во второй половине XIX века. Основателем данной теории является Г. Безелер. Согласно положениям реалистической теории, в противовес теории фикций юридическое лицо есть реальное лицо. В корпорации совокупность разных волей сливается воедино, они существуют как живой механизм, который может быть как добросовестным, так и недобросовестным, совершать ошибки и быть виновным в совершении недопустимых действий. То есть корпорации рассматривались как воледееспособные и дееспособные субъекты, а их наличность не стоит отрицать. Реалистическая теория включает в себя такие теории, как теорию коллектива, социальной реальности, государства и теорию директора.

Существует подход к пониманию юридического лица как «коллективной собственности». Представители данной теории – французские юристы, например, Планиоль, полагали, что юридическое лицо рассматривается как коллективное имущество.

На наш взгляд, наиболее верной и оптимальной можно считать реалистическую теорию, поскольку она наиболее точно отвечала нуждам практики, именно в ней был рассмотрен орган юридического лица как таковой, его

статус, а также дееспособность. Данная теория сыграла большое значение в обосновании законодательного регламентирования внутренней структуры юридического лица и правового положения его органов.

Следует отметить, что каждая из теорий внесла свою лепту в формирование понятия о юридическом лице. Суммируя различные подходы к пониманию юридического лица, на наш взгляд, особого внимания заслуживает определение С. И. Архипова, согласно которому, юридическое лицо – это субъект права, создаваемый путем обособления качеств, свойств, иных элементов правовой личности человека и их объединения в другой форме (в рамках иной по отношению к человеку правовой внешности), приложимой к государству, частным корпорациям, иным социальным субъектам, отвечающим требованиям волеисполнительности и целостности (единства) [6].

Из данного сформированного определения можно вынести основные признаки сущности юридического лица, а именно: юридическое лицо определяется как субъект права; его субстанцией являются правовая воля, действия, сознание, поступки, вина, юридическая ответственность, осуществление правовых ролей; существует некая правовая обособленность от индивида как субъекта права; подобно человеку, юридическое лицо получает собственное имя, рассматривается наряду с самим индивидом; форма юридического лица является открытой для всех видов социальных субъектов, отвечающих определенным критериям.

Научный руководитель – старший преподаватель Худавердиев И. Г.

Литература: 1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 356. 2. Александров В. Учение о лицах юридических, по началам науки / В. Александров. – М., 1865. – С. 17–22. 3. Герваген Л. Л. Развитие учения о юридическом лице / Л. Л. Герваген. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 107 с. 4. Стукалова Ю. В. Античная и средневековая правовая мысль как этапы развития теории юридического лица / Ю. В. Стукалова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/antichnaya-i-srednevekovaya-pravovaya-mysl-kak-etapy-razvitiya-teorii-yuridicheskogo-litsa>. 5. Суворов Н. С. Об юридических лицах по римскому праву / Н. С. Суворов. – М. : Статут, 2000. – С. 87. 6. Архипов С. И. Сущность юридического лица / С. И. Архипов // Известия вузов. Правоведение. – 2004. – № 5. – С. 71–87.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦІННИХ ПАПЕРІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

УДК 519.2

Кривець А. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано особливості процесу формування та управління портфелем цінних паперів комерційного банку. Обґрунтовано значення аналізу в процесі прийняття управлінських рішень щодо здійснення портфельних інвестицій.

Ключові слова: комерційний банк, портфель цінних паперів, активна інвестиційна політика, пасивна інвестиційна політика.

Аннотация. В статье проанализированы особенности процесса формирования и управления портфелем ценных бумаг коммерческого банка. Обосновано значение анализа в процессе принятия управленческих решений по осуществлению портфельных инвестиций.

Ключевые слова: коммерческий банк, портфель ценных бумаг, активная инвестиционная политика, пассивная инвестиционная политика.

Annotation. The article analyzes the features of formation and management of investment portfolio of commercial banks. Justified the importance of the analysis in decision-making regarding portfolio investments.

Keywords: commercial bank, securities portfolio, the active investment policy, a passive investment policy.

Теперішній стан фінансового ринку дозволяє швидко та адекватно реагувати на його зміни, тому роль управління портфелем цінних паперів все більше зростає та полягає в знаходженні тієї межі між прибутковістю, ліквідністю та ризикованістю, яка дозволила б обрати оптимальну структуру портфеля. Його завдання полягає в отриманні очікуваної прибутковості при мінімально допустимому ризику. Саме тому сьогодні перед працівниками відділу по роботі з цінними паперами все частіше постає питання про раціональне формування та управління портфелем цінних паперів в умовах сучасної економіки. Звідси й актуальність і необхідність аналізу цієї категорії.

Теоретичні й методичні аспекти формування та управління портфелем цінних паперів відображено у роботах таких вітчизняних учених, як В. Базилевич, А. Пересада, Р. Коцовська, Т. Майорова, О. Куш, І. В. Борщук та інших [1-6]. У працях зазначених науковців вирішується дуже багато важливих питань, проте вони мають зазвичай системний характер, і варто зазначити про відсутність комплексного підходу до процесу формування та управління портфелем цінних паперів серед банків України.

Теоретичною та методологічною основою дослідження виступають узагальнені теоретичні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних учених. У процесі роботи використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи синтезу і системного аналізу.

Портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого інвестору забезпечується необхідна стійкість доходу при мінімальному ризику. Тому при побудові механізму формування портфеля цінних паперів важливим є пошук факторів управління, на які необхідно здійснювати вплив для виконання завдання та поставленої мети [2].

Такими факторами можуть вважатися властивості та елементи об'єкта управління в цілому, властивості цих елементів і зв'язок з іншими елементами, зв'язок об'єкта управління з інвестиційним середовищем. Для організації впливу на фактори управління необхідно встановити ступінь їх відповідності критеріям управління для подальшого визначення необхідності мобілізації ресурсів, для приведення факторів управління до відповідності поставленій меті.

Основними факторами управління портфелем цінних паперів можуть бути: прибутковість, ліквідність, ризик. Ступінь узгодженості факторів оцінюється порівнянням визначених цілей та отриманих результатів (витрат, прибутків, ефективності) [3].

Будь-які інвестиційні рішення пов'язані з тим, що банк-інвестор приймає на себе ту чи іншу величину інвестиційних ризиків. Визначення показника ризику цінного папера здійснюється банком за результатами комплексного аналізу фінансового стану емітента, виду цінного паперу та його поточної вартості, а також усієї наявної в банку достовірної інформації про обіг відповідних цінних паперів на фондовому ринку.

Джерелами інформації щодо фінансового стану емітента є зокрема його установчі документи, фінансова, податкова та статистична звітності, інша інформація, що може свідчити про наявність ризику цінного паперу [4].

Чим вище ризики на ринку цінних паперів, тим більші вимоги висуваються до якості управління сформованим портфелем. Запобігання втрат від інвестицій в цінні папери може бути здійснено на основі портфельних стратегій, що знижують ризики при зміні ринкових стратегій з урахуванням ризиків вкладень в окремі цінні папери.

У табл. 1 наведено дві основні стратегії щодо управління портфелем цінних паперів.

Таблиця 1

Характеристика стратегій управління портфелем цінних паперів

Назва стратегії	Характеристика стратегії
Активна інвестиційна політика	<ul style="list-style-type: none"> - активна гра на підвищення з недооціненими цінними паперами;- - активна гра на зниження з цінними паперами із завищеною ціною; - великі обороти за операціями купівлі-продажу цінних паперів; - переважно короткостроковий характер інвестицій; - висока концентрація окремих ризикових цінних паперів [5]; - великі витрати, оскільки ця стратегія пов'язана зі значною активністю на ринку цінних паперів, з необхідністю використовувати експертні оцінки і прогнози стану ринку цінних паперів та економіки в цілому
Пасивна інвестиційна політика	<ul style="list-style-type: none"> - інвестиції мають більш довгостроковий характер; - відсутність значних оборотів за операціями купівлі-продажу цінних паперів; - частка окремих цінних паперів мала; - збалансований ризик; - стратегія характерна більше для невеликих банків [6]

Отже, для того, щоб розпочати процес формування портфеля цінних паперів та ефективно ним управляти, необхідно конкретизувати основну мету його формування, визначити стратегії та пріоритети по формуванню портфеля. Комерційним банкам слід використовувати різні методи активного та пасивного управління портфелем цінних паперів з метою забезпечення високої прибутковості та ефективності фінансових інвестицій. Урахування всіх цих особливостей має важливе значення для прийняття оперативних рішень з приводу здійснення портфельних інвестицій, а в перспективі й контролю за виконанням рішень.

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

Література: 1. Борщук І. В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 115–126. 2. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : Ун-т банк. справи, Нац. банк України, 2007. – 390 с. 3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. 4. Базилевич В. Д. Цінні папери / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін. – К. : Знання, 2011. – 1094 с. 5. Куц О. О. Інвестиційна активність та управління портфелем цінних паперів в діяльності банків / О. О. Куц // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Ч. 4, вип. 7 (25). – С. 3–7. 6. Пересада А. А. Портфельне інвестування : навч. посіб. / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТОРГОВОЇ МЕРЕЖІ «КЛАС»

УДК 658.81

Кривуля А. Д.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Сформульовано оптимізаційну задачу роботи відділу продажів мережі супермаркетів «Клас». Приведено розв'язання оптимізаційної задачі з використанням Microsoft Excel 2010.

Ключові слова: оптимізація, відділ продажів, транспортна задача, максимальна виручка, супермаркет «Клас».

Аннотация. Сформулирована оптимизационная задача работы отдела продаж сети супермаркетов «Класс». Приведено решение оптимизационной задачи с использованием Microsoft Excel 2010.

Ключевые слова: оптимизация, отдел продаж, транспортная задача, максимальная выручка, супермаркет «Класс».

Annotation. We formulate an optimization problem of the sales network of supermarkets "Class." The solution of the optimization problem using Microsoft Excel 2010.

Keywords: optimization, sales, transportation problem, the maximum revenue, the supermarket "Class".

Сьогодні ефективність роботи торгової компанії багато в чому залежить від організації відділу продажів і методів роботи його менеджерів. Проте буває, що стратегія компанії в цілому і дії її окремих менеджерів з продажів не збігаються (наприклад, коли менеджери зацікавлені у власному успіху більше, ніж фірми в цілому).

Відомо, що в комерційних структурах матеріальна винагорода співробітників зазвичай поділяється на дві частини. Постійною частиною оплати праці є зарплата, а змінною – премія. Для менеджерів відділу продажів

премія – це переважно комісія або відсотки (бонуси) від продажу товарів або послуг. Зазвичай ця комісія перевищує постійну частину (зарплату) в кілька разів, а сама винагорода тісно пов'язана з розміром виручки і прибутку організації [1]. Ті менеджери, які приносять найбільшу виручку на фірму від покупців, отримують і більшу комісію. Однак тут може виникнути небезпека нездорової конкуренції, коли кожний менеджер прагне продати більше товарів із вигодою для себе, продаючи товари «своїм» покупцям з меншою нормою прибутку, ніж це зробив би інший менеджер з продажу іншим клієнтам фірми. Тому плани продажів, реалізовані окремими менеджерами, часто не збігаються з інтересами фірми в цілому [1].

При розумній організації роботи відділу продажів можна знайти оптимальний план, відповідний стратегії розвитку фірми. Причому він буде кращим, аніж той, що реалізується окремими працівниками.

У даній статті розглянуто можливість оптимізації роботи відділу продажів мережі супермаркетів «Клас». Для цього було використано дані з сайту компанії [3]. Торговельна мережа реалізує ковбасу «Салямі», яка постачається від чотирьох виробників: ООО «Харківський м'ясокомбінат», ООО «Салтівський м'ясокомбінат», ТОВ «ВП «Роганський м'ясокомбінат», ЧП «М'ясокомбінат Іванівський». Цей товар менеджери спрямовують сімом супермаркетам так, що попит і пропозиція задовольняються повністю.

Необхідно знайти оптимальний план продажів ковбаси, щоб отримати максимальну виручку, тому автор формулює задачу лінійного програмування. Щоб розв'язати її, застосовується математична модель транспортної задачі, яка використовується для оптимізації планів перевезень транспортом з метою зниження витрат [2].

У табл. 1 наведено дані про те, яку кількість товарів готовий запропонувати кожен постачальник (об'єм пропозиції), а кожен супермаркет – реалізувати (об'єм попиту). Загальний попит і пропозиція товару становить 240 шт. – виконується балансова умова транспортної задачі і вводити фіктивних учасників немає потреби. За кожну одиницю товару покупець платить певну ціну попиту. Ціни представлено в основному полі таблиці [3].

Оскільки в задачі потрібно знайти максимум, а в класичній транспортній задачі знаходиться мінімум, ціни попиту попередньо було помножено на (-1) [2]. Тоді цільова функція задачі має вигляд:

$$Z(X) = -165x_1 - 125x_2 - 56x_3 - 134x_4 - 85x_5 - 115x_6 - 150x_7 - 75x_8 - 175x_9 - 155x_{10} - 68x_{11} - 150x_{12} - 56x_{13} - 60x_{14} - 80x_{15} - 74x_{16} - 143x_{17} - 138x_{18} - 95x_{19} - 90x_{20} - 110x_{21} - 170x_{22} - 80x_{23} - 200x_{24} - 150x_{25} - 130x_{26} - 70x_{27} - 93x_{28} \rightarrow \min.$$

Таблиця 1

Вихідні дані

Постачальники	Супермаркети							Об'єм пропозиції, шт.
	1	2	3	4	5	6	7	
ООО «Харківський м'ясокомбінат»	-165	-125	-56	-134	-85	-115	-150	50
ООО «Салтівський м'ясокомбінат»	-75	-175	-155	-68	-150	-56	-60	60
ТОВ «ВП «Роганський м'ясокомбінат»	-80	-74	-143	-138	-95	-90	-110	80
ЧП «М'ясокомбінат Іванівський»	-170	-80	-200	-150	-130	-70	-93	50
Об'єм попиту, шт.	35	35	25	40	35	30	40	240

Для знаходження рішення даної задачі необхідно використати надбудову «Пошук рішень», що входить до програми для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel 2007. Після внесення даних і використання надбудови отримаємо розв'язання задачі з оптимізації роботи відділу продажів (табл. 2).

Таблиця 2

Результати вирішення задачі

Постачальники	Супермаркети							Об'єм пропозиції, шт.
	1	2	3	4	5	6	7	
ООО «Харківський м'ясокомбінат»	10	0	0	0	0	0	40	50
ООО «Салтівський м'ясокомбінат»	0	35	0	0	25	0	0	60
ТОВ «ВП «Роганський м'ясокомбінат»	0	0	0	40	10	30	0	80
ЧП «М'ясокомбінат Іванівський»	25	0	25	0	0	0	0	50
Об'єм попиту, шт.	35	35	25	40	35	30	40	240

Завдяки розрахункам отримуємо оптимальний план продажів ковбаси «Салямі» в мережі супермаркетів «Клас». Згідно з ним, ООО «Харківський м'ясокомбінат» постачає першому супермаркету 10 шт. ковбаси «Саля-

мі», а сьомому – 40 шт. ООО «Салтівський м'ясокомбінат» постачає другому – 35 шт., п'ятому – 25 шт. ТОВ «ВП «Роганський м'ясокомбінат» постачає четвертому – 40 шт., п'ятому – 10 шт., а шостому – 30 шт. ЧП «М'ясокомбінат Іванівський» постачає першому та третьому супермаркетам по 25 шт. ковбаси.

Якщо відділ продажів буде працювати за розрахованим планом, то компанія отримає максимальну виручку в розмірі 35 945 грн. При цьому попит і пропозиція будуть повністю задоволені, а покупці не відчуватимуть дефіциту товару. Запропонована модель управління продажами дозволяє керівнику відділу ефективно планувати дії менеджерів у торговельній фірмі за допомогою обґрунтованого методу оптимізації, представленого вище. Отже, розроблений план відповідає стратегії розвитку фірми та її інтересам.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Семенов В. І. Оптимізація продажів та прибутку в торговельній організації / В. І. Семенов // Довідник економіста. – 2012. – № 3. – С. 5 – 10. 2. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи і моделі: навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, Е. Ю. Железнякова, Є. Ю. Місюра. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 96 с. 3. Офіційний сайт компанії «Мережа супермаркетів «Клас» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.klass.com.ua/>.

ВИЯВЛЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ПРИ УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.212

Крута Л. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наведено методику виявлення латентних факторів дебіторської заборгованості, ефективних для використання при управлінні нею за допомогою багатовимірною стохастичного факторного аналізу. Проведено оцінку сили їхнього впливу на дебіторську заборгованість і визначено загальну тенденцію.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, факторний аналіз, латентний фактор, управління, методика, підприємство.

Аннотация. Приведена методика выявления латентных факторов дебиторской задолженности, эффективных для использования при управлении нею с помощью многомерного стохастического факторного анализа. Проведена оценка силы их влияния на дебиторскую задолженность и определена общая тенденция.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторный анализ, латентный фактор, управления, методика, предприятие.

Annotation. The method of detection of latent factors that are effective for use in the management of accounts receivable, using multivariate stochastic factor analysis. The estimation of the strength of their influence and identified a general trend.

Keywords: accounts receivable, factor analysis, latent factor, control, technique, enterprise.

В умовах становлення ринкової економіки суттєвого значення набувають розрахунки з контрагентами, які стають більш відокремленими від державного регулювання. На рівні підприємства управління дебіторською заборгованістю теж має важливе значення, оскільки це забезпечує прискорення платежів з боку боржників фірми, зниження ризиків неплатоспроможності через значну кількість сумнівної чи безнадійної заборгованості, якісне

планування продажів та просування на ринку. Отже, виявлення та аналіз факторів, що впливають на дебіторську заборгованість, не втрачає своєї актуальності для підприємств незалежно від форми власності, величини чи фінансового стану.

У дослідження методик аналізу дебіторської заборгованості вагомий внесок зробили такі вчені-науковці, як: Л. А. Лахтіонова, П. Ю. Буряк, Н. М. Деева, Є. В. Мних, Г. Г. Кірейцев, К. В. Ізмайлова, Р. А. Слав'юк та інші [1, 3, 4]. Зокрема факторному аналізу присвячували свої праці О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець, В. Б. Боровиков [1], проте відчутною є проблема методичного забезпечення для виявлення чинників, які варто аналізувати при управлінні дебіторською заборгованістю підприємства.

Метою роботи є формування методики ідентифікації факторів, що важливо враховувати при регулюванні кількісного та якісного стану дебіторської заборгованості. Відтак, об'єктом дослідження обрано латентні фактори впливу на дебіторську заборгованість, а предметом – методичні засади їх виявлення та дослідження їхньої сили.

Для досягнення поставленої мети автором пропонується застосувати метод багатовимірної стохастичної факторної аналізу, який дозволяє виокремлювати латентні фактори за допомогою редукції ознакового простору на основі ортогоналізації факторів. Перевагою цього методу в даному випадку є те, що зазвичай латентні фактори є результатом реалізації процесів, які глибоко проникли у діяльність підприємства і впливають комплексно.

Суть факторного аналізу полягає в тому, що групу сильно скорельованих ознак можна пояснити та описати невеликою кількістю прихованих факторів, які безпосередньо не спостерігаються, але визначають значення ознак цієї групи [1, с. 36].

Методика – це сукупність прийомів і засобів оптимального вирішення проблеми чи виконання певного виду діяльності. Отже, першочерговим завданням після визначення мети дослідження є формування вихідної системи показників.

При побудові системи показників наразі використовується ресурсний підхід, основним принципом якого є пошук найбільш ефективного використання ресурсів.

Для проведення якісного аналізу варто використовувати дані за півріччя останніх п'яти років роботи підприємства. Дані мають задовольняти вимоги розрахунку показників, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Система показників для виявлення латентних факторів, що впливають на дебіторську заборгованість

Назва підсистеми	Найменування показника	Формула розрахунку	Джерело
Показники оборотності дебіторської заборгованості	Оборотність дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Дебіторська заборгованість	[2, с. 139]
	Коефіцієнт закріплення	Дебіторська заборгованість / Чистий дохід	[2, с. 139]
	Темп росту тривалості одного обороту	Тривалість обороту в поточному періоді / Тривалість обороту в минулому періоді	[2, с. 138]
Показники ліквідності дебіторської заборгованості	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Дебіторська заборгованість + Грошові кошти, їх еквіваленти) / Поточні зобов'язання	[4, с. 52]
	Частка товарів, робіт, послуг, проданих у кредит	Товари, продані у кредит / Дебіторська заборгованість	[4, с. 108]
	Частка простроченої дебіторської заборгованості у загальній її величині	Прострочена дебіторська заборгованість / Дебіторська заборгованість	[2, с. 109]
Показники ваги дебіторської заборгованості на у майні підприємства	Темп росту дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість в поточному періоді / Дебіторська заборгованість в минулому періоді	[2, с. 46]
	Частка дебіторської заборгованості у валюті балансу	Дебіторська заборгованість / Валюта балансу	[2, с. 49]
	Частка дебіторської заборгованості у оборотних активах	Дебіторська заборгованість / Оборотні активи	[2, с. 47]
	Рентабельність дебіторської заборгованості	Чистий прибуток / Дебіторська заборгованість	[4, с. 78]

Дані для дослідження у роботі належать ТОВ «Поиск», досліджено період з 2009 до 2013 рр.

Наступним етапом дослідження є безпосереднє проведення факторного аналізу, для чого рекомендується використовувати ППП STATGRAPHICS Centurion v16.0. В таблиці з вихідними даними за рядками розміщуються

періоди, а за стовпцями – назви показників. В меню програми необхідно обрати Multivariable methods, де знаходиться необхідна функція – Principal components [2, с. 48].

Третім етапом передбачається інтерпретувати отримані результати. На графіку (рис. 1) визначено головні компоненти (лінійні комбінації), які пояснюють мінливість факторів на 87,85 %, тобто відтворюють майже всю інформацію, решта ж не варіюють і можуть бути відкинуті.

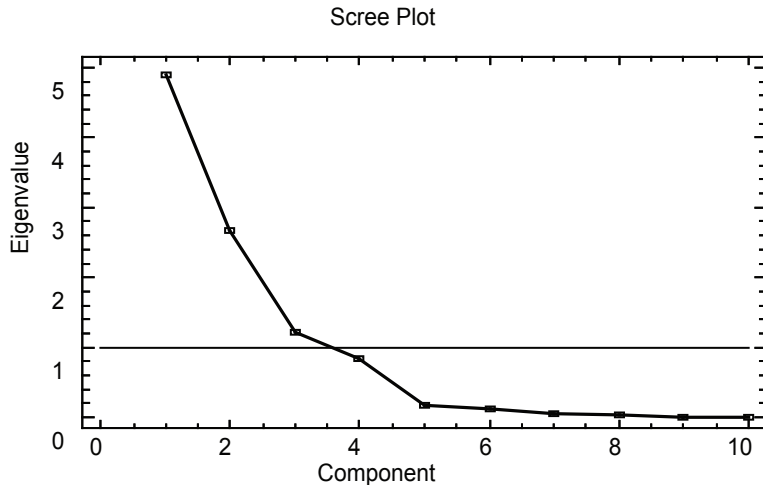


Рис. 1. Графік зміни власних значень кожного фактора

Наступним кроком є виокремлення латентних факторів. За допомогою матриці факторних навантажень, отриманої за допомогою ППП STATGRAPHICS Centurion v16.0, можна визначити латентні фактори управління дебіторською заборгованістю, які формуються на основі унікального поєднання окремих показників. Факторні навантаження є характеристиками стохастичного зв'язку між початковими ознаками та загальними факторами [3, с. 85].

Відповідно, у табл. 2 наведено систему прихованих факторів, що впливають на дебіторську заборгованість.

Таблиця 2

Система латентних факторів дебіторської заборгованості ТОВ «Поиск»

Позначення	Факторне навантаження	Показник	Назва фактору
F 1	0,36365	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Фактор відносної величини дебіторської заборгованості
	0,36961	Частка дебіторської заборгованості у оборотних активах	
	0,42578	Темп росту дебіторської заборгованості	
	0,36176	Частка дебіторської заборгованості у валюті балансу	
	0,49138	Частка товарів, робіт, послуг, проданих у кредит	
F 2	-0,47806	Коефіцієнт закріплення	Фактор покриття неплатежів дебіторською заборгованістю
	-0,58069	Частка простроченої дебіторської заборгованості у загальній її величині	
F 3	0,41688	Рентабельність дебіторської заборгованості	Фактор впливу оборотності дебіторської заборгованості на її рентабельність
	0,58995	Темп росту тривалості одного обороту	
	0,54475	Оборотність дебіторської заборгованості	

Черговим етапом є кількісне визначення сили впливу кожного з факторів системи лінійних комбінацій. Результати стосовно досліджуваного підприємства за весь період дослідження наведено на рис. 2.

На основі лінії тренду можемо зробити прогноз на наступні два періоди. Відтак, найбільший вплив при управлінні відіграють фактори відносної величини дебіторської заборгованості та впливу оборотності дебіторської заборгованості на її рентабельність, які обидва являються факторами-стимуляторами. Тоді як фактор покриття неплатежів дебіторською заборгованістю здійснює дестимулюючу дію, проте вона за своєю силою майже вдвічі поступається двом іншим. Тому при прийнятті управлінських рішень для підприємства варто в першу чергу звертати увагу на більш сильні фактори та враховувати, стимулюють чи дестимулюють вони результативний показник.

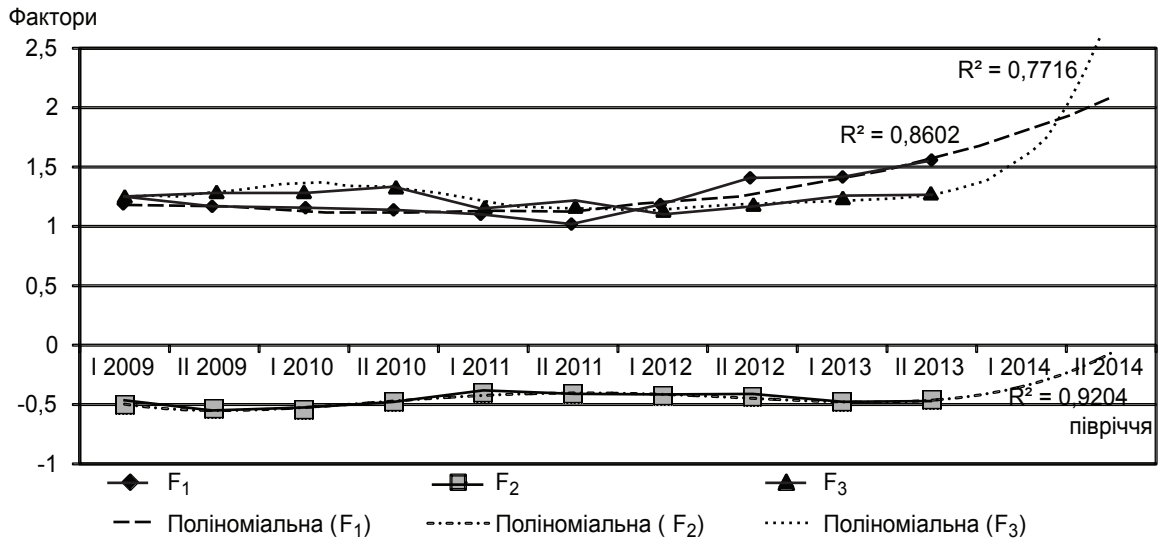


Рис. 2. Динаміка сили факторів впливу на дебіторську заборгованість ТОВ «Поиск»

На основі побудованої лінії тренду можна зробити прогноз на наступні два періоди за умови, якщо підприємство не буде робити суттєвих змін у своїй діяльності. Відтак, найбільш стрімкого росту зазнає фактор впливу оборотності дебіторської заборгованості на її рентабельність, очікується його збільшення у понад два рази, тоді як фактори відносної величини дебіторської заборгованості, покриття неплатежів і зобов'язань дебіторської заборгованості теж зростатимуть, але меншими темпами: приблизно на 30 % за наступні два періоди.

Отже, завдяки факторному аналізу було виявлено латентні фактори, які впливають на дебіторську заборгованість при управлінні її обсягом. Факторні навантаження кількісно описують залежність між факторами та первинними показниками. Наведена динаміка сили впливу факторів дає змогу визначити за потреби силу окремого латентного фактора в числовому вираженні та оцінити загальну тенденцію для подальшого прийняття управлінських рішень. В результаті завдяки розробленій методиці без значних втрат інформації було перейдено від аналізу в термінах великої кількості первинних ознак до аналізу в термінах порівняно невеликої кількості факторів.

Проведене дослідження стане базою для подальшого вивчення способів управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іващенко Г. А.

Література: 1. Куліков П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: навч. посіб. / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК» 2009. – 152 с. 2. Короткий опис пакета STATGRAPHICS / Е. А. Вуколов, В. В. Лесін, Ю. П. Лісовець та ін. – М. : МГІЕТ, 2010. – 217 с. 3. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петряєва Г. Г. Хмеленко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 208 с. 4. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шеремет. – К. : Кондор, 2005. – 196 с.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

УДК 347.451.01

Кузнецова К. В.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассмотрены особенности заключения договоров купли-продажи, проанализированы форма, предмет и цена договоров купли-продажи, а также особенности и правила оформления договоров данного вида.

Ключевые слова: договор купли-продажи, заключение, имущественные отношения, продавец, покупатель.

Анотація. У статті розглянуто особливості укладення договорів купівлі-продажу, проаналізовано форму, предмет та ціну договору купівлі-продажу, а також особливості та правила оформлення договорів даного виду.

Ключові слова: договір купівлі-продажу, висновок, майнові відносини, продавець, покупець..

Annotation. This article is devoted to examination of peculiarities of making of a contract of purchase and sale, analysis of form, subject and price of contracts of purchase and sale and also of peculiarities and rules of registration of contracts of such a kind.

Keywords: the contract of sale, concluded, property, the seller, the buyer.

Договор купли-продажи – основной вид обязательства по передаче имущества в собственность другому лицу. Правовое регулирование такого вида договора существует уже почти 4000 лет. За время развития правовых систем разные нормы, регулирующие договоры купли-продажи отсеивались, уступая место новым, улучшенным. Те положения, которые укрепились, стали основой для других гражданско-правовых сделок. Современные договоры купли-продажи включают в себя поставку, энергоснабжение, контракцию, биржевую торговлю, покупку валюты, недвижимости, а также осуществление кредитования. Поэтому сегодня актуальным является вопрос изучения структуры правового регулирования договоров купли-продажи, а также разработка методик для решения проблем, касающиеся данной тематики. К тому же, в современных условиях договор становится самой универсальной и целесообразной формой опосредования товарно-денежных и имущественных отношений.

Данную проблему изучали такие ученые-юристы, как Д. В. Задыхайло, В. А. Белов и Е. А. Суханов. Исследователь В. Нечаев говорил о договорах купли-продажи: «Право собственности, признаваемое за человеком до укрепления, нисколько не расширяет его власти над вещью. Поэтому акты укрепления являются сами по себе юридическими сделками, требующими изъявления свободной воли на их совершение».

Гражданский кодекс Украины определяет договор купли-продажи как соглашение сторон, по которому одна сторона – продавец – обязуется передать товар (имущество) в собственность, хозяйствование или оперативное пользование другой стороне – покупателю, а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него некоторую сумму [1]. Данный вид договора является наиболее распространенным среди всех видов гражданско-правовых договоров как во внутреннем, так и во внешнеторговом обороте. Договоры купли-продажи классифицируются по различным основаниям. Так, в зависимости от способа продажи выделяют договоры: розничной купли-продажи (сюда включают продажу в кредит, методом самообслуживания и продажу по образцам) и куплю-продажу на биржах и аукционах. По специфике предмета выделяются: поставка (включает в себя продажу сельскохозяйственной продукции или договор контракции и поставку, удовлетворяющую государственные нужды); оптовую торговлю; отчуждение жилья с условием пожизненного содержания; куплю-продажу валюты; куплю-продажу транспортных средств; куплю-продажу недвижимости. Таким образом, современные договоры имеют разветвленную систему и охватывают практически все отношения, возникающие в связи с осуществлением купли-продажи [3].

Право продажи всегда имеет собственник имущества, продавец товара, кроме тех случаев, закрепленных в законодательстве, когда продажу имущества проводят принудительно. В тех случаях, когда продавец не обладает правами собственника, у него нет и права требовать возврата товара, поэтому права собственности получает покупатель. Существуют также случаи, когда правами на продаваемое имущество владеют третьи лица. К таким правам относятся: право пользования, право нанимателя, право залога и т. п. Продавец всегда обязан предупредить покупателя о правах третьих лиц. В случае, когда это не было сделано, покупатель имеет право требовать расторжения договора купли-продажи или снижения цены на продаваемый товар. Однако, если покупатель не сообщил о ситуации, когда о правах на товар заявляет третья сторона, и не подал соответствующий иск, то продавец не несет ответственность перед покупателем.



Предметом договора купли-продажи называют имущество, которое продавец передает покупателю. Предметом может быть любое движимое и недвижимое имущество, которое есть в наличии у продавца, а также товары, которые только будут произведены. Определенные товары могут стать предметом договора купли-продажи только на основе документов (как, например, лицензия). К таким товарам относятся оружие, наркотики. Предмет – существенная часть договора купли-продажи, поэтому без наличия описания предмета договора его заключение невозможно. Предмет уточняется указанием его размеров, количества и других не менее важных его характеристик.

Цена договора купли-продажи – это определенная сумма денег, которую покупатель выплачивает продавцу за передаваемое ему имущество и является еще одним важным элементом договора купли-продажи. В настоящее время существует 3 группы цен. Это свободные, регулируемые и фиксированные цены. Свободные цены – цены, складывающиеся на рынке свободно, без вмешательства государства в процесс ценообразования. Регулируемые цены также формируются свободно только под влиянием конъюнктуры, но в процессе ценообразования присутствует вмешательство государства. Оно может установить ограничение на понижение или повышение цены, а также регламентацию рентабельности. Фиксированные цены полностью устанавливаются государством. Сегодня таких цен практически не существует, они вытесняются с рынка свободными и регулируемыми.

Договоры купли-продажи могут облекаться в устную или письменную форму. Форма договора зависит от предмета, условий и его цены. Устная форма применяется чаще всего и везде. В такой форме заключаются договоры о купле-продаже в магазинах розничной торговли. Такая же форма допустима при покупке билетов и оплате каких-либо услуг. Такой договор считается заключенным после того, как одна из сторон ответила положительно на предложение купить либо продать какое-либо имущество. Письменная форма договора применяется значительно реже, однако является обязательной для договоров. Так, согласно ст. 208 ГК Украины, в письменной форме должны оформляться договоры купли-продажи, которые заключаются между юридическими лицами, сделки физических лиц между собой на сумму, превышающую в двадцать и более раз размер необлагаемого минимума доходов граждан [1]. Кроме того, следует обратить внимание на то, что письменные договоры также имеют две формы: простую письменную и нотариальную. Так, отдельные договоры считаются вступившими в силу не только при наличии письменной формы, но и специальных действий – нотариального проведения или регистрации в установленных органах. В соответствии с действующим законодательством, государственной регистрации подлежат все сделки с недвижимостью, земельными участками и единым имущественным комплексом. Главное отличие этих форм состоит в том, что простой письменный договор составляет юрист или любой человек, ознакомленный с правилами составления таких договоров, а нотариальный договор составляет нотариус. Кроме того, при составлении договора нотариус проверяет дееспособность сторон, подлинность предоставляемых документов, разъясняет сторонам их права и обязанности, заверяет договор печатью и хранит на протяжении определенного времени у себя в архиве. Еще одним важным моментом является то, что при наличии у нотариуса сомнений по поводу адекватности составляемого договора, он может отказать в составлении такового. Согласно действующему законодательству, договор купли-продажи, для которого обязательна письменная форма, может быть составлен как нотариусом, так и юристом. Договор купли-продажи, который составляется письменно, считается заключенным с момента подписания его сторонами.

Договор купли-продажи относится по своей конструкции к гибким правовым формам, поэтому может полностью регулировать разные по характеру имущественные правоотношения. В этом выражается консенсуальный характер договоров купли-продажи. Таким образом, любой договор данного вида считается заключенным с момента получения обоюдного согласия сторон на проведение обмена, а не с момента фактической передачи имущества, поэтому договор купли-продажи не относят к реальным договорам.

Кроме того, договор купли-продажи является двусторонним, то есть для его осуществления необходимы две стороны: продавец (оферент) и покупатель (акцептант). Из этого следует, что у обеих сторон есть встречные права и обязанности. Так, например, покупатель имеет право требования товара и обязанность оплатить цену, указанную в договоре, а продавец вправе требовать заплатить цену товара и обязан передать товар во владение покупателю.

Таким образом, договор купли-продажи является одним из важнейших видов договоров в гражданском праве. Он является консенсуальным, возмездным и взаимным. Для его заключения необходимо быть ознакомленным с правилами и порядком его составления, а также с необходимыми условиями, которые важно соблюдать при его заключении. Дальнейшее изучение структуры договора купли-продажи и его особенностей позволит существенно улучшить правовую базу, касающуюся регулирования данного вида договора, так как договоры купли-продажи касаются всех аспектов жизни человека и государства как в повседневной жизни, так и в международных отношениях, поставках, необходимых для жизни населения товаров и услуг.

Научный руководитель – старший преподаватель Худавердиев И. Г.



Література: 1. . Цивільний кодекс України : від 16 січня 2003 р. / За заг. ред. Є. Ю. Харитонова, О. М. Калітенко. – Х. : Одіссей, 2003. – 856 с. 2. Витрянский В. В. Договор купли-продажи и его отдельные виды / В. В. Витрянский. – М. : Статут, 1999. – 284 с. 3. Ивакин В. Н. Гражданское право. Особенная часть : конспект лекций / В. Н. Ивакин. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт-Издат, 2009. – 223 с. 4. Белов В. А. Гражданское право : учебник / В. А. Белов. – М.: АО ЦентрЮрИнфоР, 2006. – 960 с.



ВІДПОВІДАЛЬНИЙ ТУРИЗМ ЯК ОДИН З ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СТАЛОГО ТУРИЗМУ

УДК 338.485

Куренна А. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті розглядається вплив туризму на навколишнє та соціокультурне середовище й упровадження концепції відповідального туризму як одного з перспективних напрямків розвитку сталого туризму та як методу зменшення негативних наслідків туризму.

Ключові слова: сталий розвиток, туризм, альтернативний туризм, сталий туризм, відповідальний туризм.

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние туризма на окружающую и социокультурную среду и внедрения концепции ответственного туризма как одного из перспективных направлений развития устойчивого туризма и как метода уменьшения негативных последствий туризма.

Ключевые слова: устойчивое развитие, туризм, альтернативный туризм, устойчивый туризм, ответственный туризм.

Annotation. This article examines the impact of tourism on the ecological and socio-cultural environment and the implementation of the concept of responsible tourism as one of the most perspective directions of development of sustainable tourism as a method of reducing the negative impacts of tourism.

Keywords: sustainable development, tourism, alternative tourism, sustainable tourism, responsible tourism.

В даний час індустрія туризму є однією з галузей сфери послуг світового господарства, які найбільш динамічно розвиваються. За даними UNWTO у 2013 р. кількість туристів склала 1087 млн. У майбутньому очікується зростання цього показника. Так, на 2020 р. прогнозується 1,5 млрд туристів у світі.

За таких умов постає проблема інтенсивного споживання природних ресурсів приймаючої країни, що є основною характеристикою туризму. Нова стратегія відповідального туризму заснована на розумному використанні природних ресурсів, зокрема із застосуванням нових технологій, на стійкості розвитку туристичної галузі в довгостроковій перспективі та підтримці соціально слабких верств суспільства в країнах, де туризм надзвичайно продуктивний.

Багато іноземних організацій та туристичних операторів досліджують відповідальний туризм у контексті сталого розвитку туризму. Серед них організації UNWTO (World Tourism Organization), UNEP (United Nations Environment Programme), TOI (Secretariat of the Tour Operators' Initiative for Sustainable Tourism Development), The Global Sustainable Tourism Council (GSTC), ATES (Association pour le Tourisme Equitable et Solidaire), ATR (Agir pour un tourisme responsable), Ecolabel EU, EarthCheck, FLOCON VERT du developpment durable, CITR (Coalition Internationale pour un Tourisme Responsable), EVEIL (Tourisme responsable et solidaire), Sustainable Travel International



та інші. Туристичними операторами, які не тільки розробляють і пропонують «відповідальні тури», але і ведуть активне вивчення відповідального туризму як одного з перспективних напрямків сталого туризму, є Babel VOYAGES, Responsible Travel та інші.

У зв'язку з тим, що досліджуваний вид туризму поки що не дуже розвинутий в Україні та країнах СНД, є невелика кількість організацій і туристичних операторів, які сприяють розвитку відповідального туризму. До таких можна віднести Благодійний фонд «Центр охорони дикої природи» (ЦОДП), який займається вирішенням природоохоронних проблем на території Росії і країн СНД та український туристичний оператор EcoStyle TRAVEL.

Однак постійний розвиток туризму та зокрема напрямків, пов'язаних із його сталим розвитком, вимагає подальшого поглибленого вивчення проблем і перспектив розвитку відповідального туризму.

Основною метою даної статті є висвітлення сучасних проблем туризму загалом і відповідального туризму як перспективного напрямку розвитку сталого туризму, який є методом усунення негативних наслідків туризму. Об'єктом статті є відповідальний туризм, а предметом виступає процес розвитку відповідального туризму в контексті розвитку сталого туризму.

Безперервний розвиток туризму як однієї з найбільших і найдинамічніших галузей негативно впливає на стан території і становить загрозу збереженню біологічного різноманіття, культури народу, який проживає на території. Постає питання зменшення негативного впливу туризму на навколишнє та соціально-культурне середовище (табл. 1) [7].

В основі сталого туризму лежить застосування принципів сталого розвитку. Відтак, стійкий туризм сприяє забезпеченню соціально-культурного та екологічного балансів, сприяючи при цьому економічному розвитку туристичних напрямків і підприємств туристичного бізнесу.

Таблиця 1

Вплив туризму на навколишнє та соціально-культурне середовище

Вплив туризму на навколишнє середовище	
Проблема	Результат
Надмірне споживання природних ресурсів	Прісна вода: надмірне споживання клієнтами готелів, басейнів, майданчиків для гри в гольф. Мінерали, вкопні види палива, родючі ґрунти, ліси, водно-болотні угіддя, дика природа і пейзажі: неконтрольована вирубка лісів, що викликає ерозію ґрунту (повені та зсуви)
Забруднення навколишнього середовища	Забруднення повітря, води, шумові забруднення, забруднення твердими і рідкими відходами, нафтопродуктами і хімічними речовинами
Газові викиди парникових газів	На туризм припадає 60 % усього повітряного руху, що робить цю галузь основним джерелом викидів парникових газів
Загроза біорізноманіттю	Негативний вплив на сталу екосистему і, як результат, зменшення кількості унікальних тварин і рослин
Культурна ерозія	Трансформація місцевих культур: традицій, звичаїв, релігійних обрядів, фольклорних заходів. Стандартизація життя
Зіткнення культур	Наслідкування стилю життя іноземців, посилення етнічної соціальної напруженості
Професійна дискримінація в туристичній діяльності	Низькокваліфіковані, низькооплачувані робочі місця для місцевих, натомість більш висока заробітна платня для іноземних працівників
Зростання урбанізації і відвідуваність територій	Зростання злочинності (крадіжки і торгівля наркотиками тощо); використання дитячої праці

Існують фактори, які стимулюють туристичну промисловість розвиватися відповідно до концепції сталого розвитку. Серед них виокремлюють зростаючий регулятивний тиск; зростаючу обізнаність про зниження собівартості при доцільному споживанні ресурсів; організації, що надають туристичні послуги усвідомлюють, що екологічна якість є необхідним показником конкурентоспроможності; компетентність уряду й організацій у тому, що розвиток туризму робить негативний вплив на навколишнє середовище; зростаюча обізнаність громадськості про можливості впливу на туристичну політику.

Проте на практиці є території та підприємства, які реалізують програми, спрямовані на покращення екологічного стану та ставлення з повагою до населення приймаючої країни, в той час як інші (на жаль, досі більшість) відстають; відсутність мотивації до впровадження сталого туризму на території полягає у незацікавленості та незрозумінні проблеми учасниками туристичного процесу.

Згідно з Всесвітньою туристською організацією, сталий туризм повинен базуватися на трьох принципах: раціональне використання природних ресурсів, які являють собою ключовий елемент у розвитку туризму, зберігаючи основні екологічні процеси і допомагаючи зберегти природні ресурси та біорізноманіття; повага до соціально-

культурної автентичності приймаючих громад, збереження їхніх культурних переваг, як фундаментальних, так і сучасних, культурної спадщини, традицій і цінностей та сприяння міжкультурному розумінню і терпимості; забезпечення сталої економічної активності в довгостроковій перспективі та справедливого поділу соціально-економічної вигоди між всіма зацікавленими сторонами, зокрема забезпечення стабільного рівня зайнятості, можливості для прибутку та отримання привілеїв соціальних послуг для жителів на приймаючій території, сприяння зниженню рівня бідності [3].

Отже, сталий розвиток можна визначити як узгодження економічних цілей розвитку туризму зі збереженням основних ресурсів, необхідних для його існування. Йдеться про туризм, що забезпечує сталий економічний розвиток у довгостроковій перспективі.

«Сталий туризм» і «відповідальний туризм» є еквівалентними термінами, які використовуються для позначення принципів сталого розвитку в сфері туризму. Ці терміни охоплюють багато форм альтернативного туризму. Концепція сталого туризму включає в себе три основних компоненти концепції сталого розвитку, а саме: екологічних, соціальних та економічних аспектів життя в суспільстві, адаптованих до даної галузі (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок між компонентами концепції сталого розвитку та видами туризму

Потрібно зазначити, що відповідальний туризм повинен бути прийнятним у довгостроковій перспективі щодо екології, життєздатним стосовно економіки і справедливим відносно етичного і соціального аспектів до місцевих жителів [3].

Повага є однією з основних цінностей відповідального туризму: повага до навколишнього середовища, місцевої культури та способу життя. Обмін і зустрічі складають основу відповідальних подорожей. Основною метою відповідального туризму є максимальна мінімізація слідів, залишених туристами у минулому.

Зокрема, відповідно до Кейптаунської декларації з відповідального туризму 2002 р., він буде мати такі характеристики: мінімізує негативні економічні, екологічні та соціальні наслідки; генерує великі економічні вигоди для місцевого населення і підвищує добробут приймаючих спільнот, покращує умови праці та доступ до галузі; залучає місцевих жителів до прийняття рішень, що впливають на їхнє життя; робить позитивний внесок у збереження природної і культурної спадщини, підтримки різноманіття в світі; забезпечує більш приємний досвід для туристів за рахунок більш значущих зв'язків із місцевим населенням і більш глибокого розуміння місцевих культурних, соціальних та екологічних проблем; забезпечує доступ для людей з обмеженими можливостями та є культурно чутливим, породжує повагу між туристами і господарями на приймаючій території і створює у місцевих жителів почуття гордості та впевненості у собі [4].

Упровадження концепції відповідального туризму на певній території може принести значні переваги підприємствам туристичної галузі, що значно підвищить їх конкурентоспроможність на ринку послуг і посприє підвищенню рівня лояльності туристів і місцевого населення (табл. 2).

Переваги від упровадження концепції відповідального туризму

Перевага	Пояснення
Підвищення задоволеності клієнтів	Соціальна та екологічна відповідальність є одним із основних факторів задоволеності клієнтів
Поліпшення іміджу компанії серед клієнтів	Відповідальний підхід збільшує увагу і визнання по відношенню клієнтів до компанії
Співробітники мобілізуються навколо нового проекту	Це зацікавить співробітників: вони пишатимуться своєю роботою в громадській організації. Це також бізнес-проект, який мотивує і заохочує персонал до роботи
Збереження важливих «сил тяжіння»	Багата природна і культурна спадщина, якість життя і краса ландшафтів – основні активи для туризму
Переваг порівняно з конкуруючими компаніями	Мати виняткове природне та соціально-культурне середовище є великою перевагою, але здатність продемонструвати, що вона є активною – це новий підхід, який використовується небагатьма компаніями
Зниження експлуатаційних витрат і кращий контроль своїх витрат	Прагнення зменшити своє споживання природних ресурсів, води та енергії, наприклад, зменшення відходів

Отже, сталий розвиток туризму задовольняє нинішні потреби туристів і приймаючих регіонів, охороняючи і примножуючи можливості на майбутнє. Управління всіма ресурсами має здійснюватися таким чином, щоб задовольняючи економічні, соціальні та естетичні потреби, зберегти культурну цілісність, важливі екологічні процеси, біологічне різноманіття і системи життєзабезпечення. Відповідальний туризм розглядається як поведінка. Це більше, ніж вид туризму, який являє собою підхід до залучення у туристичний процес туриста, бізнесу, місцевих жителів або будь-яких інших зацікавлених сторін. Він звертає увагу на те, що всі зацікавлені сторони несуть відповідальність за виду туризму, який вони розвивають або до якого залучені. У той час, як різні групи населення бачитимуть відповідальність по-різному, спільним розумінням є те, що відповідальний туризм має принести за собою поліпшення у сфері туризму. Туризм повинен стати краще внаслідок відповідального підходу до туризму.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Центр охорони дикої природи. Coast Learn [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biodiversity.ru/coastlearn>. 2. EcoStyle Travel. Онлайн бронирование приключенческих туров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecostyletravel.com.ua>. 3. ATR. Agir pour un Tourisme Responsable [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourisme-responsable.org>. 4. Babel VOYAGES. Le spécialiste du voyage responsable [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.babel-voyages.com>. 5. Cape Town Declaration. Cape Town Conference on Responsible Tourism in Destinations. August 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.capetown.gov.za/en/tourism/Documents/Responsible%20Tourism/Tourism_RT_2002_Cape_Town_Declaration.pdf. 6. Coalition Internationale pour un Tourisme Responsable [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coalition-tourisme-responsable.org>. 7. ECOTourisme Magazine. Voyageons responsable, équitable et solidaire [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecotourisme-magazine.com>. 8. EVEIL. Tourisme responsable et solidaire [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eveil-tourisme-responsable.org>. 9. Global sustainable tourism council. Travel forever [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gstcouncil.org>. 10. Premier réseau de tourisme équitable et solidaire [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourismesolidaire.org>. 11. Responsibletravel.com. Travel like a local [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.responsibletravel.com>. 12. Sustainable Development of Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sdt.unwto.org>. 13. Sustainable Travel International. Leave the world a better place [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sustainabletravel.org>. 14. Voyageons-autrement.com. 1er portail d'information sur le tourisme responsable [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voyageons-autrement.com>. 15. Voyages pour la planète [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.voyagespourlaplanete.com>. 16. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/>.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЧАЮ КОМПАНІЇ «NESTEA»

УДК 330.44:663.95

Курочкін Д. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності підприємства «Nestea», яке спеціалізується на виробництві бутильованого холодного чаю. Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, промисловість, продукція, підприємство.

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности предприятия «Nestea», которое специализируется на производстве бутылированного холодного чая. Разработаны и найдены оптимизационные модели максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, промышленность, продукция, предприятие.

Annotation. An overall analysis of the company «Nestea», which specializes in the production of bottled iced tea. Developed back and optimization models based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, industry, products, company.

Холодний чай – одна з форм чаю, зазвичай подається в склянці з льодом. Може бути або не бути підсодженим. Чай з льодом також є популярним напоєм в упаковці [1]. У зв'язку з такою популярністю останнім часом з'явилося багато смаків холодного чаю і багато торгових марок, що випускають холодний чай. Не став винятком і бренд Nestle S. A., що випускає холодний чай «Nestea». Продукція «Nestea» розповсюджена у більш ніж 50 країнах, а також у кожній країні виробляється особливий смак «Nestea». В Україні «Nestea» представлено зі смаком лимона, персика, лісових ягід, зелений чай із цитрусом, полуницею і алое [2].

Для нормального функціонування підприємства необхідно розрахувати можливі об'єми випуску, враховуючи при цьому собівартість виробництва та технологічні умови. Зазвичай у таких випадках розглядають максимізацію прибутку на основі виробничих функцій, коли визначається залежність між реальними обсягами ресурсів, що використовуються у виробництві, та максимально можливим випуском продукції.

Відтак, є необхідним, щоб кожен процес було описано функцією, яка задає допустимі варіанти вирішення. Цю функцію прийнято називати цільовою функцією, критерієм оцінки або показником ефективності.

Слід розглянути виробництво на прикладі підприємства компанії «Nestea». Потрібно взяти п'ять видів продукції, яка випускається на підприємстві: «Зі смаком лимона», «Зі смаком персика», «Зі смаком лісових ягід», «Зелений чай із цитрусовим смаком», «Зелений чай зі смаком полуниці і алое».

Відомий склад даних виробів. Також є запаси ресурсів на підприємстві, необхідні для виробництва продукції на добу. Відомий і прибуток від реалізації 500 мл продукції, який розглядається як різниця між ціною і витратами на виробництво. Усі ці дані переведено в грами і наведено в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Вихідні дані для розв'язання задачі

Складові	План випуску					Запаси, г
	Норми витрат на виробництво 500 мл продукції, г					
	«Зі смаком лимона»	«Зі смаком персика»	«Зі смаком лісових ягід»	«Зелений чай із цитрусовим смаком»	«Зелений чай зі смаком полуниці і алое»	
1	2	3	4	5	6	7
Екстракт чаю індійського	15	15	15	0	0	12000
Екстракт чаю цейлонського чорного	35	25	40	0	0	8000
Екстракт чаю зеленого	0	0	0	60	80	10000

1	2	3	4	5	6	7
Вода	600	600	580	600	570	500000
Цукор	25	30	30	25	20	23000
Периковий сік	0	80	0	0	0	8500
Лимонний сік	50	0	0	50	0	35000
Полуничний сік	0	0	30	0	35	24000
Сік лісових ягід	0	0	20	0	0	13000
Сік алое	0	0	0	0	45	9500
Регулятори кислотності (лимонна й яблучна кислоти, цитрат натрія)	23	16	18	20	15	30000
Прибуток на 500 мл продукції, грн	5	5,5	6	4,5	4,8	

Нехай x_1 – обсяг напою «Зі смаком лимона», x_2 – обсяг напою «Зі смаком персика», x_3 – обсяг напою «Зі смаком лісових ягід», x_4 – обсяг напою «Зелений чай із цитрусовим смаком», x_5 – обсяг напою «Зелений чай зі смаком полуниці і алое».

Отже, цільова функція має вигляд:

$$F_{\max} = 5x_1 + 5,5x_2 + 6x_3 + 4,5x_4 + 4,8x_5.$$

Далі потрібно визначити обмеження оптимізаційної задачі. Відомо, що норма витрат ресурсів не повинна перевищувати їх запаси. Виходячи з цього твердження, складається система нерівностей:

$$\begin{cases} 15x_1 + 15x_2 + 15x_3 \leq 1200; \\ 35x_1 + 25x_2 + 40x_3 \leq 800; \\ 60x_4 + 80x_5 \leq 1000; \\ 600x_1 + 600x_2 + 580x_3 + 600x_4 + 570x_5 \leq 50000; \\ 25x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 25x_4 + 20x_5 \leq 2300; \\ 80x_2 \leq 850; \\ 50x_1 + 50x_4 \leq 3500; \\ 30x_3 + 35x_5 \leq 2400; \\ 20x_3 \leq 1300; \\ 45x_5 \leq 950; \\ 23x_1 + 16x_2 + 18x_3 + 20x_4 + 15x_5 \leq 650; \end{cases}$$

Для розв'язання даної задачі доцільно використати симплекс-метод. Використовуємо Microsoft Excel і будемо опорну таблицю, що відповідає умові задачі. Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування із заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовуємо надбудову «Пошук рішення».

Розв'язавши задачу, маємо:

$$x_{\text{opt}} = (x_1 = 0; x_2 = 106; x_3 = 134; x_4 = 167; x_5 = 0), Z(x_{\text{opt}}) = 2136 \text{ грн.}$$

Оскільки це дані для 500 мл, то переведемо їх у літри, поділивши на 2. Відтак, максимізація прибутку від реалізації холодного чаю на підприємстві «Nestea» буде в тому випадку, якщо дане підприємство буде виробляти за добу 53 л Nestea «Зі смаком персика», 67 л «Зі смаком лісових ягід», 83,5 л «Зелений чай із цитрусовим смаком». Такі види напою, як Nestea «Зі смаком лимона» і «Зелений чай зі смаком полуниці й алое» випускати не раціонально, оскільки їх виробництво не задовольняє умовам максимізації прибутку. За такого об'єму випуску продукції максимальний прибуток на добу становитиме 2136 грн.

Отже, дотримуючись визначених оптимальних обсягів виробництва, підприємство зможе отримати максимальний прибуток і в той же час задовольнити повною мірою потреби споживачів. Це допоможе розвиватись компанії «Nestea» та бути конкурентоспроможною на ринку холодних напоїв.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малаyreць Л. М.

Література: 1. New words list December 2012 // Oxford English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://public.oed.com/the-oed-today/recent-updates-to-the-oed/previous-updates/december-2012-update/new-words-list-december-2012/>. 2. Сайт «TM Nestea» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestea.com/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

КОНСТИТУЦИЯ УКРАИНЫ КАК ГАРАНТ ПРАВОВОГО И ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА

УДК 342 41

Кучма А. И.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Статья посвящена исследованию конституционных положений, закрепляющих характер государственной политики, направленной на защиту прав и свобод граждан Украины. Проанализированы источники, послужившие основой для формирования и развития современного конституционализма. Доказывается значимость концепции разделения властей. Сделаны выводы о том, что Конституция Украины имеет демократический характер, который проявляется не только в принципах конституционного строя, но и нормах, определяющих правовое положение человека.

Ключевые слова: конституция, современный конституционализм, нормы права, концепция разделения властей, права и свободы человека.

Анотация. Статтю присвячено дослідженню конституційних положень, що закріплюють характер державної політики, спрямованої на захист прав і свобод громадян України. Проаналізовано джерела, що послужили основою для формування та розвитку сучасного конституціоналізму. Доводиться значущість концепції поділу влади. Зроблено висновки про те, що Конституція України має демократичний характер, який виявляється не тільки в принципах конституційного ладу, але і нормах, що визначають правове становище людини.

Ключові слова: конституція, сучасний конституціоналізм, норми права, концепція поділу влади, права і свободи людини.

Annotation. The article investigates the constitutional provisions set out the nature of public policies aimed at protecting the rights and freedoms of citizens of Ukraine. The sources, which served as the basis for the formation and development of modern constitutionalism. It proved the importance of the concept of separation of powers. The conclusions that the Constitution of Ukraine is the democratic nature, which is manifested not only in the principles of the constitutional system, but also the norms determining the legal status of a person.

Keywords: constitution, modern constitutionalism, the rule of law, the concept of separation of powers, human rights and freedoms.

Конституция – важнейший нормативный акт государства, основной закон для его граждан. Такой юридической силы не имеют никакие другие правовые акты. Я считаю, Конституция занимает первое место в законодательстве страны, так как национальная система права начинается именно с нее. Это означает высшую юридическую силу по отношению ко всем иным нормативным актам. Таким образом, все принимаемые правовые акты должны соответствовать Конституции. Акт, который противоречит Конституции, должен либо приводиться в соответствие с ней, либо признаваться недействительным. Все нормативные акты должны приниматься согласно процедуре, предусмотренной Конституцией. Нормы Конституции являются основополагающими для всех государственных



органов, должностных лиц, учреждений, организаций. Конституция закрепляет государственное и общественное устройство, права, свободы человека и гражданина, формы прямого народовластия, организацию государственной власти и местного самоуправления, территориальное устройство и другие составляющие государства и общества. Наряду с юридической сущностью Конституция имеет и социально-политическую сущность, то есть согласование всех политических интересов разных слоев общества.

Точное, правильное истолкование и понимание как отдельных положений, так и всей Конституции в целом, на мой взгляд, невозможно при изучении исключительно ее современного образца. Таким образом, возникает необходимость осуществления анализа на основании первоначальных источников.

История конституционного строительства в Украине берет свое начало еще со времен Киевской Руси. Определенные основы украинской Конституции заложены в «Русской правде». Государственное устройство Руси имело все предпосылки для создания представительных структур. Так, вече, собрание граждан города, земли, которое принимало и расторгало договора с князьями, объявляло войну и мир, избирало представителей высшей государственной власти. Таким образом, еще во времена Киевской Руси были заложены основы современного конституционализма.

Первой же «настоящей» конституцией по европейским меркам были «Пакты и Конституции законов и вольностей Войска Запорожского», принятые 5 апреля 1710 г. Эти законы были составлены одним из украинских гетманов Пилипом Орликом. Конституция П. Орлика включала в себя преамбулу и 16 параграфов. Преамбула содержала в себе описание Войска Запорожского, его историю. В этой части конституции также содержится обоснование права на собственное государство. Более того, уже тогда в стране был введен принцип разделения властей на: законодательную, исполнительную и судебную. К примеру, законодательная власть принадлежала Раде, членами которой были полковники со своей старшиной, сотники, генеральные советники ото всех полков и послы от Низового Войска Запорожского. Рада собиралась трижды в год — на Рождество, Пасху и Покрова. Эта Конституция действовала на Правобережной Украине до 1714 г. Она заложила основные принципы республиканской формы правления, основываясь на концепции разделения властей.

К источникам формирования современной Конституции Украины можно также отнести IV Универсал Украинского Центрального Совета, провозгласивший Украину как независимое суверенное государство. В 1918 г. была принята первая Советская Конституция и по ее образцу годом позднее – Конституция УССР. Эта Конституция дублировала нормы Конституции СССР 1918 г., полностью совпадала с ней по структуре и содержанию. Однако о действительно национальном конституционном праве в Украине не могло быть и речи, так как реального государственного суверенитета у союзных республик не было. Право Украины было декларативным, политическим, формальным. В последующие годы было принято еще несколько Конституций, которые также дублировали Конституцию Советского Союза.

Господство советской концепции конституционализма было прекращено с принятием в 1990 г. Декларации о государственном суверенитете и Акта провозглашения независимости Украины в 1991 г. Эти документы стали основой для формирования нового украинского права.

В июне 1996 г. была принята современная украинская Конституция, что стало великим событием в истории и жизни народа Украины. Завершился длительный и чрезвычайно сложный конституционный процесс, и начался качественно новый этап в развитии общества и государства.

Конституция закрепляет в Украине основы государственной политики, направленной в первую очередь на защиту прав и свобод человека и достойных условий его жизни. Нормы, определяющие правовое положение человека, установлены во втором разделе Конституции «Права, свободы и обязанности человека и гражданина». Этот раздел является одним из важнейших в Конституции, поскольку одной из основ правового государства является идея утверждения и обеспечения прав и свобод человека. Так, согласно статьям Конституции Украины, все люди свободны и равны в своем достоинстве и правах. Права и свободы человека неотчуждаемы и нерушимы. Права и свободы человека и гражданина, закрепленные нашей Конституцией, не являются исчерпывающими. Конституционные права и свободы гарантируются и не могут быть упразднены. При принятии новых законов или внесении изменений в действующие законы не допускается сужение содержания и объема существующих прав и свобод [1]. Конституция Украины заложила прочный фундамент для развития демократического, социального и правового государства. Неприкосновенность и безопасность признаются наивысшей социальной ценностью. Через содержание Конституции проводится чрезвычайно ценная и гуманная идея о том, что именно государство функционирует для человека, отвечает перед ним за свою деятельность, а не наоборот. Ведь именно украинский народ является единственным источником власти, которую он реализует через соответствующие органы государственной власти и органы местного самоуправления. Поэтому государство с его аппаратом должно служить, в первую очередь, своему народу. Так, на конституционном уровне закреплено положение о государственной власти в Украине, согласно которому государственная власть в Украине осуществляется по принципу ее разделения на законодательную, исполнительную и судебную.



Известный французский юрист XVIII в. Ш. Л. Монтескье отмечал, что для предотвращения злоупотребления властью необходим такой порядок вещей, при котором различные ветви власти могли бы сдерживать друг друга. «Когда законодательные и исполнительные силы объединены в одном и том же человеке или в одном и том же органе магистратуры, то свобода невозможна, так как могут возникнуть опасения, что тот же самый монарх или сенат может ввести тиранические законы, использовать их тираническим образом. Опять же, свободы быть не может, если судебная власть не разделена с законодательной и исполнительной. Если она объединена с законодательной властью, жизнь и свобода субъекта будут подвержены произвольному контролю, судья тогда превращается в законодателя. Если она объединена с исполнительной властью, судья может поступать со всей ожесточенностью угнетателя» [2].

Применительно к современному государству суть идеи разделения властей заключается в том, что каждая из трех властей в соответствии со своими функциями и назначением должна занять определенное место в общей системе государственно организованной власти и вести государственные дела надлежащими путями и средствами. Важно не только обеспечение четкого распределения компетенции между различными государственными органами, но и создание механизма их взаимодействия, системы взаимных сдержек и противовесов [3].

Органы законодательной, исполнительной и судебной власти в Украине осуществляют свои полномочия в установленных настоящей Конституцией пределах и в соответствии с законами государства [1]. Причем органы законодательной, исполнительной и судебной власти независимы и осуществляют свои полномочия в установленных Конституцией границах и в соответствии с законами Украины. Законодательная власть принадлежит Верховной Раде, которая как единственная представительница воли народа обладает прерогативой издавать нормативные акты, а также определять основные направления внешней и внутренней политики. Законодательная власть не является абсолютной, так как законодатель связан принципами права и конституции, правами человека. Исполнительная власть – это самостоятельная ветвь государственной власти, обеспечивающая выполнение Конституции, законов. Среди субъектов исполнительной власти в Украине Основной Закон называет: Кабинет Министров Украины, министерства, государственные службы. Судебная власть осуществляет правосудие, защиту прав граждан, организаций, учреждений от любых посягательств, от кого бы то они не исходили. Успешное функционирование судебной власти возможно лишь при условии полной и реальной независимости ее от влияния различных лиц.

Таким образом, Конституция Украины четко стоит на сохранении независимости граждан, территориальной целостности Украины, утверждении и защите демократических ценностей. Конституция не только содержит весьма широкий демократический перечень прав и свобод человека и гражданина, но закрепляет гарантии их реализации и защиты.

Научный руководитель – старший преподаватель Худавердиев И. Г.

Литература: 1. Конституція України : за станом на 28.06.1996 р. / Верховна Рада України. – К. : Парламентське вид-во, 2010. – 64 с. 2. Монтескье Ш. Л. Избранные произведения : в 2-х т. / Ш. Л. Монтескье. – М. : Госполитиздат, 1955. 3. Основы государства и права / Л. Л. Богачева, В. А. Бигун, Ю. П. Битяк и др. – Х. : НЮАУ, 1995.



ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 657.633

Кухаренко М. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано сутність внутрішнього аудиту як складової внутрішньогосподарського контролю. Визначено основні напрямки вирішення проблеми розвитку внутрішнього аудиту.

Ключові слова: внутрішній аудит, зовнішній аудит, внутрішньогосподарський контроль, аудитор, Національний банк України, суб'єкти підприємницької діяльності, фінансово-господарська діяльність, незалежність, стандарти аудиту.

Аннотация. Обоснована сущность внутреннего аудита как составной внутрихозяйственного контроля. Определены основные направления решения проблемы развития внутреннего аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, внешний аудит, внутрихозяйственный контроль, аудитор, Национальный банк Украины, субъекты предпринимательской деятельности, финансово-хозяйственная деятельность, независимость, стандарты аудита.

Annotation. The essence of internal audit as part of internal control, the main problem areas of internal audit.

Keywords: internal audit, external audit, on-farm inspection, the auditor, the National Bank of Ukraine, business entities, financial and economic activity, independence and auditing standards.

В умовах сучасних загальносвітових інтеграційних процесів система управління організаціями (планування, облік і контроль діяльності) дуже змінилася, водночас необхідність урахування інтересів власників комерційних структур, їх акціонерів, працівників вимагає застосування інноваційних методів. Практика свідчить, що на сьогодні найкращим інструментом ринкових змін у комерційній діяльності є впровадження системи внутрішнього аудиту [1].

На жаль, в Україні недооцінюється значення внутрішнього аудиту як самостійного виду контролю. Це пов'язане з відсутністю в достатньому обсязі необхідної інформації з методики створення, значення, функцій, об'єктів, прийомів і засобів внутрішнього аудиту, що і визначає актуальність теми дослідження.

Значний внесок у розвиток наукової думки про внутрішній контроль належить таким ученим, як: Б. Усач, Л. Нападковська, А. Богомолов, М. Білуха, Ю. Воропаєв, Є. Калюга, В. Сопко, Ф. Бутинець, І. Дмитренко та інші.

У дослідження проблем сутності, функцій і змісту внутрішнього контролю, його місця у системі наук внесли такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Аренс, Р. Адамс, Р. Додж, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон, А. Роджер.

Водночас упровадження системи ефективного внутрішнього аудиту на підприємствах України є актуальним питанням на сьогодні.

Серед вітчизняних фахівців найбільше уваги питанням методології і організації внутрішнього аудиту приділив професор Рудницький В. С. Віддаючи належне напрацюванням фахівців у сфері даного питання, слід зазначити, що внутрішній аудит швидко розвивається паралельно із зовнішнім, унаслідок цього виникають нові проблеми, які потребують розв'язань.

Метою статті є наукове обґрунтування ролі внутрішнього аудиту в діяльності підприємства та визначення основних проблем розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання.

В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється така ж пильна увага, як і зовнішньому. Але, якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулося, то вітчизняний внутрішній аудит і в професіональному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах знаходиться ще в початковому стані розвитку. Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора) суб'єкта господарювання для перевірки й оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками [2]. Відповідальність за організацію внутрішнього аудиту несе керівник підприємства, який зобов'язаний організувати безперервний процес ефективного контролю в усіх підрозділах підприємства, а також організувати взаємовідносини з усіма підрозділами і зовнішніми компетентними організаціями з питань контролю фінансово-господарської діяльності. Одним із принципів внутрішнього (і зовнішнього) аудиту є його незалежність [1].

Варто підкреслити, що аудит, як і будь-яка діяльність, пов'язаний із законодавством, згідно з яким він стандартизується та нормується. Але це стосується переважно зовнішнього аудиту. Стандартів, що регулюють функціонування внутрішнього аудиту, немає (за винятком нормативних документів Національного банку України (далі НБУ) з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), і це зменшує поширення передового досвіду в цій сфері діяльності на інших підприємствах. З іншого боку, відсутність будь-яких обмежень на зміст і форми проведення внутрішнього аудиту стимулює розробку суб'єктами господарювання власних форм реалізації його функцій.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх підприємств. Робота фахівців внутрішнього аудиту в цьому напрямі полягає в уніфікації і стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної чи консолідованої зовнішньої і внутрішньої звітності.

В Україні впровадження внутрішнього аудиту розпочалось із банківських установ. Саме НБУ своєю постановою зобов'язав комерційні банки запровадити внутрішній аудит [3].

Організаційно внутрішній аудит банку підпорядковується безпосередньо його керівнику (голови правління банку), тобто служба внутрішнього аудиту повністю незалежна від проведення всіх операцій банку та його структурних підрозділів.

Більшість керівників господарюючих суб'єктів поки що не приділяють особливої уваги упровадженню системи внутрішнього аудиту, і це пов'язане в першу чергу з тим, що проблеми фінансової стратегії та контролю покладені в більшості випадків на головного бухгалтера. Такий стан контролю нерідко призводить до негативних наслідків (табл. 1).

Таблиця 1

Основні напрями вирішення проблеми впровадження служби внутрішнього аудиту на підприємствах України

Проблеми розвитку внутрішнього аудиту в Україні	Причини виникнення	Шляхи вирішення
Низький рівень організації служби внутрішнього аудиту на підприємствах	Брак кваліфікованих спеціалістів, недостатнє фінансування	Служба повинна бути укомплектована професійно придатними, кваліфікованими кадрами, які здатні виконати покладені на них функціональні обов'язки; перекваліфікація або підвищення кваліфікації працівників; розширення системи фінансування
Низька ефективність роботи служб внутрішнього аудиту на підприємствах	Відсутність коштів у підприємства; недостатня кількість кваліфікованих кадрів	Розширення функціональних зв'язків служби з іншими підрозділами; удосконалення організації внутрішнього аудиту; розширення діяльності служби внутрішнього аудиту
Значні витрати на утримання служби внутрішнього аудиту	Віддаленість результату від часу здійснення витрат на впровадження внутрішнього аудиту	В майбутньому внаслідок роботи служби позитивний ефект перевищуватиме негативний, що приведе до мінімізації витрат

Враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. Разом із тим, слід підкреслити, що вітчизняний внутрішній аудит значно відрізняється від зарубіжного, а саме: відсутністю професійних стандартів та єдиних вимог до професійного рівня внутрішніх аудиторів, умовністю незалежності внутрішнього аудиту.

Відтак, науковим результатом даного дослідження є систематизація проблем упровадження внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах і шляхів їх вирішення, а перспективою подальших досліджень – розробка відповідних механізмів ефективного впровадження внутрішнього аудиту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Калюга Є. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення / Є. Калюга; Національний університет біоресурсів та природокористування України, ф-т бухгалтерського обліку й аудиту // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 357–359. 2. Бухгалтерський словник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2001. – 224 с. 3. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос // Україна. – 2012. – № 9. – С. 26–28. 4. Про аудиторську діяльність: Закон України від 14.09.2006 р. № 140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ

УДК 339.37 (477)

Леоненко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сучасний стан роздрібної торгівлі в Україні, визначено та систематизовано показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі та надано їхні характеристики та нормативні значення.

Ключові слова: торгівля, торгове підприємство, роздрібна торгівля, товарооборот, продовольчі та непродовольчі товари, витрати обігу, ефективність діяльності.

Аннотация. Проанализировано современное состояние розничной торговли в Украине, определены и систематизированы показатели эффективности деятельности предприятий розничной торговли и предоставлены их характеристики и нормативные значения.

Ключевые слова: торговля, торговое предприятие, розничная торговля, товарооборот, продовольственные и непродовольственные товары, издержки обращения, эффективность деятельности.

Annotation. Analyzed the current state of retail in Ukraine, defined and systematized performance of retailers and given their characteristics and regulatory significance.

Keywords: commerce, commercial enterprise, retail, trade, food and non-food products, costs, efficiency.

Роздрібна торгівля є важливою галуззю економіки України. Сучасний споживчий ринок України характеризується високим рівнем насиченості продовольчими і непродовольчими товарами, стабільним постачанням, позитивною тенденцією до зростання обсягів роздрібного товарообороту. В умовах високої конкуренції торговельні підприємства повинні постійно дбати про підвищення ефективності діяльності, вдосконалювати механізм управління витратами, впроваджувати ефективні заходи щодо їх оптимізації.

Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності в сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надавання йому торговельних послуг [1].

Питання функціонування підприємств роздрібної торгівлі у своїх працях розглядали такі вчені, як: Л. О. Лігоненко [2], А. А. Мазаракі [3], Н. М. Ушакова [4], Л. І. Кравченко [5], Б. В. Гринів [6], Н. Н. Терещенко [7] та інші, але не всі питання достатньо висвітлені. Ефективність роботи торговельних підприємств залежить від багатьох факторів і потребує детального аналізу, оскільки умови зовнішнього середовища постійно змінюються.

Мета дослідження – розглянути особливості аналізу ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі в Україні.

Об'єктом дослідження є показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі.

Завданням дослідження є аналіз статистичних даних роздрібної торгівлі в Україні та визначення показників ефективності діяльності торгового підприємства.

Підприємства роздрібної торгівлі реалізують товари безпосередньо населенню, тобто завершують процес переміщення товару від виробника до споживача. Для реалізації в роздріб необхідні не тільки спеціальні торгові приміщення, але сформований торговий асортимент і готовність змінювати його відповідно до попиту і побажань споживачів.

За даними державного Комітету статистики (табл. 1), кількість підприємств роздрібної торгівлі в Україні останніми роками скорочується, але обсяг товарообороту постійно збільшується, що свідчить про збільшення масштабів діяльності торговельних підприємств.

З табл. 1 видно, що в 2005 р. кількість підприємств роздрібної торгівлі складала 14959, а в 2013 р. – 10764, що на 28 % менше, ніж у базисному році. Щодо товарообороту, то можна сказати, що за проаналізовані роки він збільшився у 4,5 рази, що свідчить про високу ефективність діяльності торгових підприємств.

Таблиця 1

Структура і динаміка роздрібного товарообігу в Україні [8]

Роки	Обсяг товарообороту, млн грн	У тому числі				Ланцюгові темпи зростання, %	Кількість підприємств роздрібної торгівлі
		Продовольчих товарів	Питома вага, %	Непродовольчих товарів	Питома вага, %		
2005	94332	39221	41,6	55111	58,4	-	14959
2006	129952	49703	38,2	80249	61,8	137,8	14207
2007	178233	62995	35,3	115238	64,7	137,2	13340
2008	246903	85052	34,4	161851	65,6	138,5	12832
2009	230955	92414	40,0	138541	60,0	93,5	11951
2010	280890	110884	39,5	170006	60,5	121,6	11675
2011	350059	136274	38,9	213785	61,1	124,6	11402
2012	405114	162659	40,2	242455	59,8	115,7	10500
2013	433081	177826	41,1	255255	58,9	106,9	10764

В роздрібній мережі продовольчі товари займають 41,1 % усієї маси товарів, яка продається підприємствами роздрібної торгівлі, а непродовольчі – 58,9 % відповідно. В 2013 р. серед українців найпоширенішими серед продовольчих товарів були: м'ясо й ковбасні вироби, молочні продукти, кондитерські вироби, алкогольні напої та тютюнова продукція; серед непродовольчих товарів – автомобілі та автотовари, бензин, фармацевтичні товари, аудіо- та відеообладнання, косметико-парфюмерні товари, одяг [8]. Найбільший обсяг роздрібного товарообігу зафіксовано у Києві, Одесі, Харкові, Донецьку та Дніпропетровську.

Співставлення доходів і витрат торгового підприємства дає змогу визначити фінансовий результат його діяльності.

Доходи торгових підприємств – це перш за все виручка від реалізації товарів. Доходи торгового підприємства доцільно аналізувати, враховуючи такі статті, як: непрямі податки, собівартість придбаних для реалізації товарів, витрати на збут, торговельна націнка. Обов'язковою умовою при аналізі доходів є розрахунок показників питомої ваги торговельної націнки в обсязі товарообороту, суми торговельної націнки в розрахунок на одного торгового працівника, а також обсягу товарообігу в розрахунок на одного торгового працівника [9].

Будь-які підприємства під час здійснення своєї діяльності несуть певні витрати, тож і підприємства роздрібної торгівлі не є винятком. Більшу частину цих витрат займає собівартість куплених товарів, але крім цього значну частку займають і витрати обігу (витрати на збут).

Витрати обігу – це витрати торгових посередників на доведення продукції від виробника до кінцевого споживача [9].

Аналізуючи витрати обігу, звертають увагу на їхню структуру та динаміку як в цілому по підприємству, так і за окремими асортиментними групами товарів. Чим нижчим буде рівень цих витрат, тим ефективнішою буде діяльність підприємства торгівлі.

Головні показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Показник	Розрахунок	Оптимальне значення
1	2	3
Навантаження на 1 м ² торгової площі	$\frac{\text{обсяг товарообігу}}{\text{площа торгових залів}}$	Повинен бути якомога вищим
Коефіцієнт установчої площі	$\frac{\text{площа зайнята обладнанням}}{\text{площа торгових залів}}$	0,27 – 0,3
Коефіцієнт експозиційної площі	$\frac{\text{площа викладки товарів}}{\text{площа торгових залів}}$	0,7 – 0,75

1	2	3
Середньорічний виторг на одного торгового працівника	$\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу}}$	Чим вище значення цих показників, тим раціональніше підприємство використовує свої ресурси
Середньоденний виторг на одного торгового працівника	$\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу} \times \text{кількість робочих днів у році}}$	
Середньогодинний виторг на одного торгового працівника	$\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу} \times \text{кількість робочих днів у році} \times \text{тривалість робочого дня}}$	Чим вище значення цього показника, тим раціональніше підприємство використовує свої ресурси
Валовий прибуток в розрахунку на одного торгового працівника	$\frac{\text{валовий прибуток}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу}}$	Позитивним є зростання показника
Ефективність використання товарних запасів	$\frac{\text{обсяг товарообігу за звітний період}}{\text{товарні запаси на початок періоду} + \text{надходження товарів} - \text{товарні запаси на кінець періоду}}$	0,6-0,8
Чиста рентабельність продаж	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{обсяг товарообігу (чиста виручка)}}$	Позитивним є зростання показників
Валова рентабельність продаж	$\frac{\text{валовий прибуток}}{\text{обсяг товарообігу (чиста виручка)}}$	
Рентабельність витрат обігу	$\frac{\text{валовий прибуток}}{\text{сума витрат обігу}}$	Позитивним є зменшення показника
Коефіцієнт покриття витрат обігу	$\frac{\text{обсяг товарообігу}}{\text{сума витрат обігу}}$	Позитивним є зростання показника
Коефіцієнт окупності витрат обігу	$\frac{\text{сума витрат обігу}}{\text{обсяг товарообігу}}$	Позитивним є зменшення показника

Отже, для визначення ефективності діяльності підприємства роздрібної торгівлі спочатку треба вивчити та проаналізувати його доходи та витрати, розрахувати вищенаведені показники. Для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності слід застосувати факторний аналіз.

Результатом даного дослідження є аналіз обсягу товарообороту в Україні за 2005–2013 рр., а також систематизація показників оцінки ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Під час подальших досліджень слід звернути увагу на більш детальне вивчення факторів, що впливають на товарообіг підприємства роздрібної торгівлі, та виявити шляхи зменшення витрат обігу.

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

Література: 1. Маляревський Ю. Д. Облік у галузях виробництва і послуг : навч. посіб. / Ю. Д. Маляревський, М. С. Горєва, Н. С. Пасенко та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 616 с. 2. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрямки удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003.– № 1.–С. 52–57. 3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А. А. Мазаракі. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с. 4. Ушакова Н. М. Управління поточними витратами торговельного підприємства / Н. М. Ушакова, Л. О. Кукурудза, В. П. Лисенко. –К.: КДТЕУ, 1997. – 95 с. 5. Кравченко Л. І. Аналіз хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – Минск : Новое знание, 2009. – 512 с. 6. Гринів Б. В. Економічний аналіз торгівельної діяльності : навч. посіб. / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с. 7. Терещенко Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : учеб. пособ. / Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова. – Красноярск : Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т, 2005. – 110 с. 8. Статистичний збірник «Роздрібна торгівля України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/12/Arch_rt_zb.htm. 9. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. / І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 324 с.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.162:657.62

Лобас Ю. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та проаналізовано особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Висвітлено порядок формування та структуру фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства. Окреслено фактори, що визначають фінансові результати сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: фінансовий результат, доходи, витрати, сільськогосподарські підприємства, фінансова звітність.

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы особенности анализа финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Освещены порядок формирования и структура финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия. Обозначены факторы, определяющие финансовые результаты сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовый результат, доходы, расходы, сельскохозяйственные предприятия, финансовая отчетность.

Annotation. Considered and analyzed the features of the analysis of the financial performance of farms. Deals with the procedure for the formation and structure of the financial performance of agricultural enterprises. The factors that determine the financial performance of farms.

Keywords: financial results, revenues, expenses, agricultural enterprises, the financial statements.

Аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств має свій специфічний ряд особливостей, оскільки сільське господарство підпорядковується своїм біологічним і економічним процесам, регулюється окремою нормативною базою тощо.

Значний внесок у вивчення аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, а також їх дослідження був зроблений науковими працями таких учених, як П. Ю. Буряк [1], Ф. Ф. Бутинець [2], А. М. Герасимович [3], Г. І. Кіндрацька [4], Л. А. Лахтіонова [5], Г. В. Савицька [6], М. Г. Чумаченко [7]. Проте ще існують окремі аспекти, які потребують подальшого вивчення, зокрема головною проблемою аналізу фінансового результату підприємств є визначення специфічних особливостей аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Метою даної статті є визначення особливостей аналізу фінансових результатів в умовах надання послуг сільськогосподарським підприємством на прикладі ТОВ «Самойлівський елеватор».

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємства є оцінка динаміки показників прибутку, виявлення та вимір дій різних чинників на прибуток, оцінка можливих резервів подальшого росту прибутку на основі оптимізації об'ємів виробництва і витрат.

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Існує ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, які впливають на величину отриманого прибутку [14, с. 123].

Слід сказати, що фінансові результати – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів і зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємства, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Отже, фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток.

Відповідно до НП(С)БО № 1 [8], прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати, а збитки – це перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств відрізняється від аналізу на інших підприємствах своєю інформаційною базою, видами фінансових результатів, а саме – наявністю статистичної форми № 50-ст, також впливають фактори, не характерні для інших підприємств: погодні умови, валовий збір урожаю, надзвичайні витрати при втраті врожаю та інші [7].

В роботі запропоновано перелік факторів формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств (рис. 1):

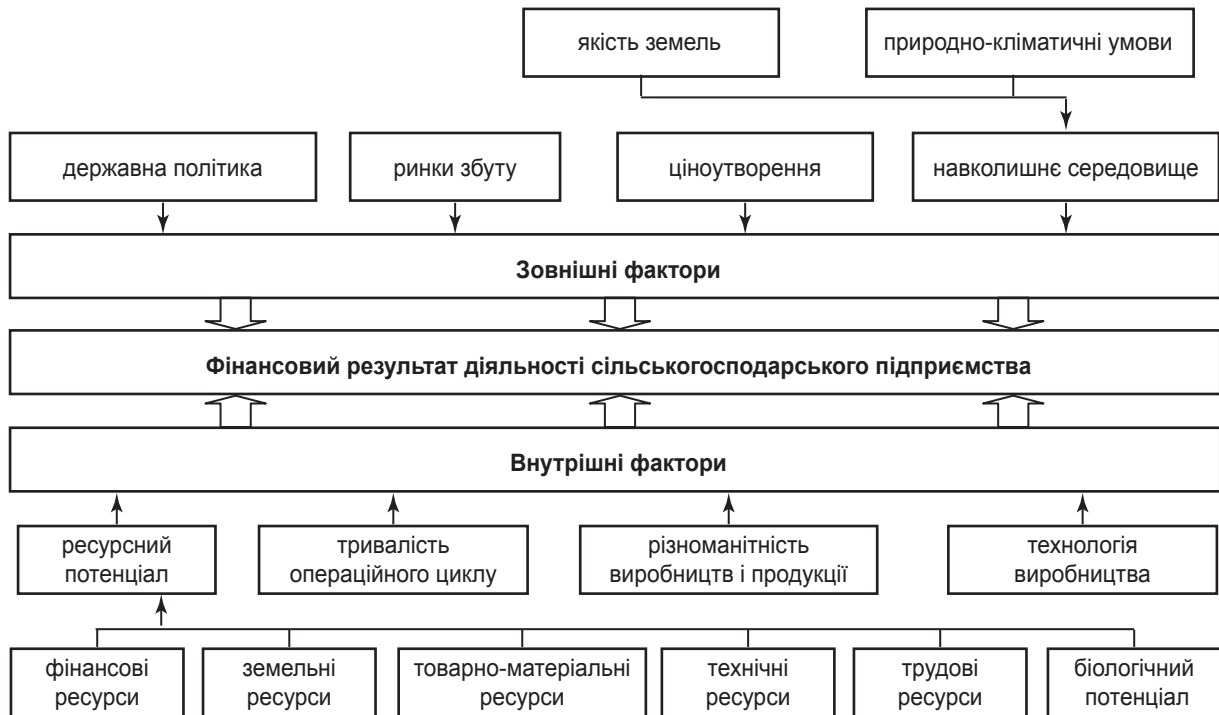


Рис. 1. Фактори формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є оцінка динаміки показників прибутку, виявлення та вимір дій різних чинників на прибуток, оцінка можливих резервів подальшого росту прибутку на основі оптимізації об'ємів виробництва і витрат [5].

Процес проведення аналізу фінансових результатів доречно представити у вигляді рис. 2.

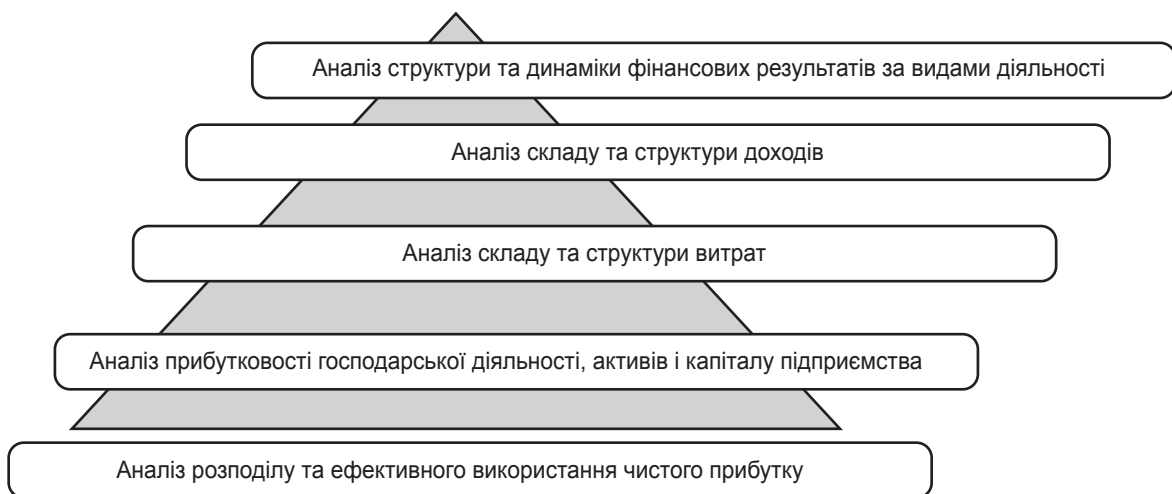


Рис. 2. Процес аналізу фінансових результатів

Фінансові результати діяльності підприємств характеризуються такими абсолютними економічними показниками, як дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, чистий дохід, валовий прибуток, прибуток, чистий прибуток [12].

Значення аналізу фінансових результатів полягає в тому, що він є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємств із метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності [7, с. 117–121].

Для відображення результатів діяльності сільськогосподарського підприємства використовують «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» форма № 2 [8], а оскільки ТОВ «Самойлівський елеватор» є малим підприємством, то відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [9], дане підприємство використовує форму «Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва» в складі «Балансу (Звіту про фінансовий стан)» форма № 1-м та «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» форма № 2-м.

Аналіз формування та структури фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства ТОВ «Самойлівський елеватор», наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз формування та структури фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства ТОВ «Самойлівський елеватор»

Показник	2012 р.	2013 р.	Відхилення (+, -)	
			абсолютне	відносне, %
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	4727,6	2343,6	-2384	-49,6
Непрямі податки та інші вирахування з доходу, тис. грн	859,6	390,6	-469	-45,4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	3870,0	1953,0	-1917	-50,5
Інші операційні доходи, тис. грн	27,2	29,5	2,3	108,5
Разом чисті доходи, тис. грн	3897,9	1982,5	-1915,4	-50,9
У % до доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	81,9	83,3	1,4	х
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	4360,2	2381,6	-1978,6	-54,6
Інші операційні витрати, тис. грн	381,8	388,7	6,9	101,8
Разом витрати, тис. грн	4742	2770,3	-1971,7	-58,4
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	-844,1	-787,8	-56,3	-93,3
Разом чисті доходи у % до фінансового результату до оподаткування	-21,7	-39,7	-18	х
Податок на прибуток, тис. грн	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-844,1	-787,8	-56,3	-93,3

Такий аналіз дає можливість установити галузі й види продукції, що найсуттєвіше впливають на формування фінансових результатів.

Динаміку чистого прибутку, чистої виручки та собівартості наведено на рис. 3.

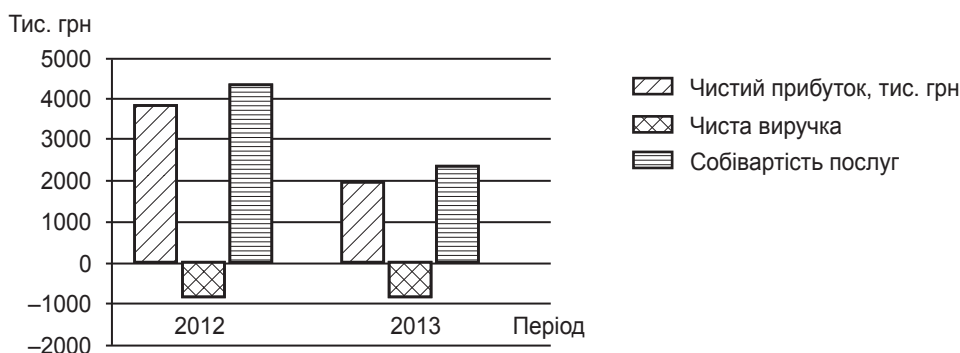


Рис. 3. Динаміка фінансових результатів ТОВ «Самойлівський елеватор»

Отже, можемо зробити висновок, що ТОВ «Самойлівський елеватор» протягом 2012–2013 рр. в результаті діяльності отримує збиток, що є негативним результатом діяльності. В розрахунковій табл. 1 показано, що чистий збиток у 2013 р. зменшився на 56,3 тис. грн, але цього замало. Тому даному підприємству слід спробувати отримати санаційний прибуток з метою спрямування його на покриття збитків і в такий спосіб провести санацію балансу.

Відтак, аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємства відрізняється від аналізу на інших підприємствах своєю інформаційною базою, видами фінансових результатів та чинниками, що на них впливають. Це, з одного боку, ускладнює методику і процес аналізу, а з іншого – розкриває більші можливості перед сільгоспвиробниками щодо управління своєю діяльністю, пошуку резервів її покращення і збільшення фінансових результатів.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка механізмів виявлення резервів зростання фінансових результатів.

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

Література: 1. Буряк П. Ю. Фінансово-економічний аналіз : підручник / М. В. Римар, М. Т. Бець та ін. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 528 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець. – К.; Житомир : Рута, 2003. – 680 с. 3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с. 4. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – К. : Магнолія, 2008. – 440 с. 5. Копитчук Т. М. Аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств // Вісник Вінницького національного аграрного університету. – 2012. – № 12. – С. 56. 6. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2003. 7. Мардус Н. Ю. Специфічні аспекти аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / Н. Ю. Мардус, М. Е. Рожко // Міжнародна навчальна конференція MicroCAD Національного технічного університету «Харківського політехнічного інституту», 2014. – 213 с. 8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=366860. 9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 р. № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>. 10. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005. – 547 с. 11. Тютюнник Ю. М. Формування та факторний аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю. М. Тютюнник // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 117–121. 12. Хмелева Н. А. Теоретичні засади аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств / Н. А. Хмелева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 159 с. 13. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз : навч. посібник / М. Г. Чумаченко, М. А. Болюх [та ін.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 555 с. 14. Янчук В. І. Особливості фінансового обліку та аналізу доходів і витрат у сільськогосподарських підприємствах // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки» – 2012. – Т. 4, № 1 (56). – С. 123.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАЦИОНА ПИТАНИЯ СПОРТСМЕНА

УДК 613.2:796.077

Лончак Д.

Студент 2 курсу
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье с помощью решения оптимизационной задачи был проведен анализ рациона питания спортсмена, который включает все необходимые питательные вещества, необходимые для поддержания физической формы и получения энергии. Были определены оптимальные объемы потребления продуктов питания и стоимость рациона с учетом текущих цен на продукты.

Ключевые слова: рацион питания спортсмена, минеральные вещества, оптимизационная задача, минимизация затрат.



Анотація. У даній статті за допомогою рішення оптимізаційної задачі було проведено аналіз раціону харчування спортсмена, який включає всі необхідні поживні речовини, необхідні для підтримки фізичної форми і отримання енергії. Було визначено оптимальні обсяги споживання продуктів харчування і вартість раціону з урахуванням поточних цін на продукти.

Ключові слова: раціон харчування спортсмена, мінеральні речовини, оптимізаційна задача, мінімізація витрат.

Annotation. In this article, the athlete's diet, which includes all the essential nutrients needed to maintain physical fitness and energy, was analyzed by solving the optimization problem. Were identified optimal levels of food consumption and the cost of the diet according to the current food prices.

Keywords: athlete's diet, minerals, optimization problem, minimizing costs.

Нашу жизнь невозможно представить без продуктов питания. Питание – один из важнейших факторов, определяющих состояние здоровья и физическую форму. Особенно важную роль рацион питания играет для спортсменов. Их потребность в минеральных веществах отличается от потребности обычного человека, поскольку они имеют большие нагрузки.

Минеральные вещества входят в состав ферментов, катализируют обмен веществ в организме, участвуют в процессах построения различных тканей, в том числе костей, принимают участие в кроветворении, влияют на защитные функции организма, участвуют в кислотно-щелочных реакциях, ферментативной и гормональной деятельности и т. п. [1]. К основным необходимым для спортсменов минеральным веществам относятся: кальций, фосфор, железо, магний и калий. Именно эти вещества помогают удовлетворять суточные потребности в энергии.

Для того, чтобы минимизировать затраты на покупку продуктов питания, которые включают все необходимые питательные вещества и удовлетворяют суточные потребности, построим оптимизационную задачу.

На основании исследований М. Н. Волгарева известно, что суточная потребность спортсменов в минеральных веществах имеет объемы, представленные в табл. 1 [2].

Таблица 1

Суточная потребность спортсменов в некоторых минеральных веществах, мг

Вид спорта	Энергия (ккал)	Минеральные вещества				
		Кальций	Фосфор	Железо	Магний	Калий
Гимнастика, фигурное катание	2400	1200	1500	30	550	4500
Легкая атлетика: бег на короткие, средние и длинные дистанции и прыжки	2300	1650	2000	32,5	600	5000
Бег на сверхдлинные дистанции	2200	1950	2400	37,5	700	5750
Спортивная ходьба на 20 и 50 км	2550	2300	2850	40	700	6250
Плавание и водное поло	2450	1650	2050	32,5	600	5000
Борьба и бокс	2350	2200	2750	27,5	600	5500
Тяжелая атлетика, метания	2700	2200	2750	27,5	600	5250
Велоспорт, гонки на треке	2600	1800	2200	27,5	600	5250
Конькобежный спорт	2500	1750	2150	32,5	600	5500
Футбол, хоккей	3150	1500	1875	27,5	550	5000
Баскетбол, волейбол	3050	1550	1935	32,5	550	5000
Лыжный спорт, короткие дистанции, длинные дистанции	2900	1900	2375	32,5	650	5750

Для того, чтобы составить систему ограничений, необходимо найти среднее арифметическое суточных потребностей спортсмена в минеральных веществах. Следовательно, мы находим первые шесть ограничений: количество потребляемого кальция в день должно быть не меньше 1800 мг, фосфора – 2200 мг, железа – 32,5 мг, магния – 600 мг, калия – 5250 мг в день. При этом потребление калорий не должно превышать 2600 единиц.

Также имеются ограничения, связанные с продуктами питания, которые входят в рацион.

За переменные примем объемы продуктов, содержащих минеральные вещества, в кг: x_1 – орехи; x_2 – молочные продукты; x_3 – зеленые листовые культуры, овощи, фрукты; x_4 – мясо; x_5 – зерновые и бобовые культуры.

Следовательно, зная среднее содержание полезных веществ в выбранных группах продуктов, ограничения необходимо составить по:

1) кальцию; 2) фосфору; 3) железу; 4) магнию; 5) калию; 6) килокалориям; 7) орехам; 8) молочным продуктам; 9) зеленым листовым культурам, фруктам и овощам; 10) мясу; 12) зерновым и бобовым культурам.

Экономико-математическая модель задачи имеет следующий вид:

целевая функция – стоимость суточного набора необходимых спортсмену продуктов, она минимизируется.

$$Z_{\min} = 3,15x_1 + 0,06x_2 + 1,05x_3 + 9,2x_4 + 4,55x_5.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 1,65x_1 + 2,1x_2 + 0,75x_3 \geq 1800 \\ 1,80x_1 + 5x_3 + 4,25x_5 \geq 2200 \\ 4,2x_3 + 3,6x_4 + 0,75x_5 \geq 32,5 \\ 1,2x_1 + 7,2x_3 + 0,75x_4 + 3,6x_5 \geq 2800 \\ 7,55x_1 + 1,05x_3 + 0,67x_5 \geq 5250 \\ 4,2x_1 + 3,7x_2 + 7,6x_3 + 6,35x_4 + 2,8x_5 \geq 2600 \\ x_j \geq 0 \quad (j=1,5) \end{cases}$$

Данную задачу необходимо решать с использованием симплексного метода. Для этого нужно записать задачу в Microsoft Excel (табл. 2).

Таблица 2

Переменные	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5		
Решение	0	0	0	0	0	0	
	Матрица коэффициентов системы						
Ограничение кальция	1,65	2,1	0	0	0,75	0	1800
Ограничение фосфора	1,8	0	5	0	4,25	0	2200
Ограничение железа	0	0	4,2	3,6	0,75	0	32,5
Ограничение магния	1,2	0	7,2	0,75	3,6	0	2800
Ограничение калия	7,55	0	1,05	0	0,67	0	5250
Ограничение калорий	4,2	3,7	7,6	6,35	2,8	0	2600
Ограничение потребления орехов	1	0	0	0	0	0	5,600
Ограничение потребления молочных продуктов	0	1	0	0	0	0	3,000
Ограничение потребления зеленых листовых культур, фруктов, овощей	0	0	1	0	0	0	6,200
Ограничение потребления мяса	0	0	0	1	0	0	4,300
Ограничение потребления зерновых и бобовых	0	0	0	0	1	0	5,300
Целевая функция	3,15	0,06	1,05	9,2	4,55	0	min

Далее, чтобы найти оптимальное решение и минимальные затраты, необходимо использовать надстройку «Поиск решения».

Благодаря решению оптимизационной задачи мы получаем оптимальный набор продуктов для ежедневного рациона спортсмена

$$X_{\text{опт}} = (x_1 = 560; x_2 = 300; x_3 = 620; x_4 = 69; x_5 = 530);$$

т. е. рацион питания состоит из 560 г орехов; 300 г молочных продуктов; 620 г зеленых листовых культур, 69 г мяса и 530 г зерновых и бобовых. Затраты на покупку суточного набора необходимых спортсмену продуктов составили $Z(X_{\text{опт}}) = 54,80$; грн в день.

Следовательно, для поддержания физической формы и получения всех необходимых минеральных веществ спортсмену необходимо будет тратить на свой рацион питания 1644 грн в месяц. Зная эти данные, спортсмен сможет тратить меньше денег на свой дневной рацион и распределить свой месячный бюджет.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярец Л. М.



Литература: 1. Роль питания в сохранении здоровья [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://laboratories.com.ua/201311171778/rol-pitaniya-v-sohranении-zdorovya.html>. 2. Медицинская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.medical-enc.ru/m/15/pitanie.shtml>. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи і моделі : навч.-практ. посіб. / Л. М. Малярець, Е. Ю. Железнякова, Є. Ю. Місюра. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 320 с.



АДАПТАЦІЙНІ АНТИІНФЛЯЦІЙНІ ЗАХОДИ В УКРАЇНІ

УДК 336

Лосева О. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто адаптаційний підхід до антиінфляційного регулювання на прикладі індексації грошових доходів населення. Беручи за індикатор ефективності адаптаційної політики відповідність індексації мінімальної пенсії з її фактичними значеннями, виявлена практично повна відповідність, що позиціонує адаптаційну політику як дієвий інструментарій антиінфляційної політики.

Ключові слова: інфляція, антиінфляційні заходи, індексація, мінімальна пенсія.

Аннотация. В статье рассмотрен адаптационный подход к антиинфляционному регулированию на примере индексации денежных доходов населения. Принимая за индикатор эффективности адаптационной политики соответствие индексированной минимальной пенсии с ее фактическими значениями, выявлено практически полное соответствие, что позиционирует адаптационную политику как действенный инструмент антиинфляционной политики.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционные меры, индексация, минимальная пенсия.

Annotation. In article the adaptation campaign to anti-inflationary regulation on the example of indexation of the monetary income of the population is considered. Taking for the indicator of efficiency of adaptation policy compliance of index-linked minimum pension with its actual values, almost full compliance that positions adaptation policy as effective tools of an anti-inflationary policy is revealed.

Keywords: inflation, anti-inflation measures, the indexation, of the minimum pension.

Інфляція являє собою гостру проблему сучасної економіки, що розвивається в багатьох країнах світу, негативно впливаючи на всі аспекти життєдіяльності суспільства. Вона перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню, знецінює результати праці та знищує заощадження юридичних і фізичних осіб. При цьому інфляція – найефективніший засіб перерозподілу національного багатства від бідніших верств суспільства до найбагатших.

Інфляційна історія України включає в себе різноманітний спектр її прояву за багатьма класифікаційними ознаками. Очевидно, що незалежна Україна як відносно молода держава формувала засади антиінфляційного регулювання на світовому досвіді, орієнтуючись на специфіку власної економіки.

Теоретичну основу дослідження складають праці таких учених, як В. М. Білик, Н. Б. Думич [4], В. М. Варгас [5], В. М. Геєць [6], І. К. Кравченко [8], О. І. Петрик [9], що зробили значний внесок у розробку засад антиінфляційного регулювання в Україні.

Метою дослідження є оцінка ефективності адаптаційної політики в Україні та з'ясування перспективних антиінфляційних заходів.

Під антиінфляційною політикою держави розуміють комплекс заходів і дій в економіці, що стримують інфляційне зростання цін [6].

На сьогодні антиінфляційна політика нараховує великий інструментарій щодо боротьби з ціновими коливаннями. Оцінюючи загальний характер антиінфляційної політики, можна виокремити в ній три базових підходи (рис. 1).

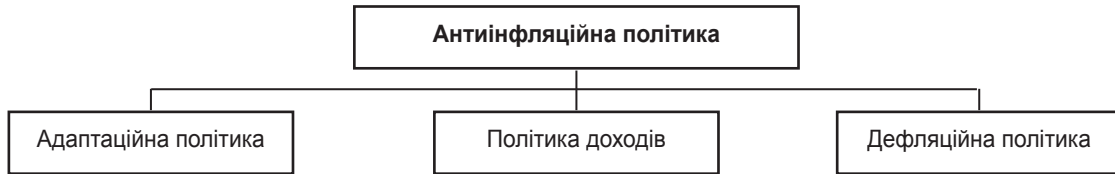


Рис. 1. Підходи щодо реалізації антиінфляційної політики (складено автором на основі [7])

Адаптаційна політика проявляється в поступовому пристосуванні (адаптації) до умов інфляції з поступовою абсорбцією її негативних аспектів. Реалізація даного інструменту антиінфляційної політики здійснюється в більшості випадків через механізми індексації доходів. Адаптаційну політику спрямовують на психологічний аспект інфляції, тобто на припинення інфляційних очікувань, подолання побоювань суб'єктів економічної системи щодо безперервного подорожчання товарів і знецінення заощаджень. Отже, відомо, що суцільна паніка у населення у випадку стрімкого знецінення заощаджень ще більш посилює інфляційні процеси.

Так, прикладом адаптаційної політики в Україні є індексація грошових доходів населення. Згідно зі ст. 2 Закону України «Про індексацію грошових доходів населення», індексації підлягають грошові доходи громадян, які отримані ними в гривнях на території України і не мають разового характеру:

- 1) пенсії;
- 2) стипендії;
- 3) оплата праці (грошове забезпечення);

4) суми виплат, що здійснюються відповідно до законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, суми відшкодування шкоди, заподіяної працівникові каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я, а також суми, що виплачуються особам, які мають право на відшкодування в разі втрати годувальника [3].

Стосовно індексації доходів населення, чинне законодавство підставою для проведення такого вбачає перевищення величини індексу споживчих цін, який устанавлюється в розмірі 101 відсотка. Проаналізуємо дієвість антиінфляційної політики адаптації на прикладі індексації такого грошового доходу громадян, як пенсія (рис. 2).

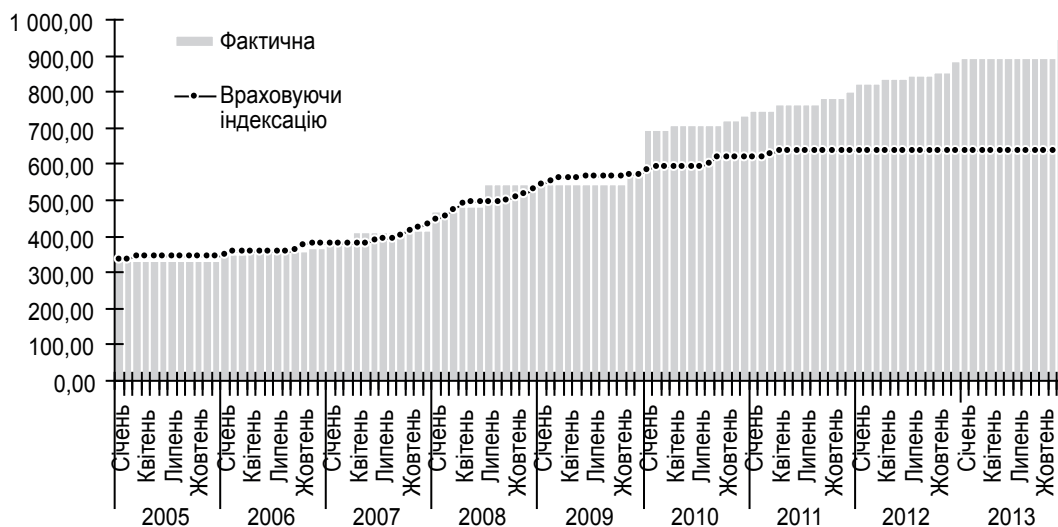


Рис. 2. Фактична динаміка мінімальної пенсії та з урахуванням індексації; грн (розраховано автором на основі [2, 10])

Згідно зі ст. 19 Закону України «Про пенсійне забезпечення», мінімальний розмір пенсії за віком встановлюється у розмірі мінімального споживчого бюджету. В умовах кризового стану економіки та спаду виробництва мінімальний розмір пенсії за віком встановлюється в розмірі не нижче межі малозабезпеченості [2].

Межа малозабезпеченості – це величина середньодушового сукупного доходу, який забезпечує непрацездатному громадянину споживання товарів і послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством [1].

Беручи за індикатор ефективності адаптаційної політики відповідність індексації мінімальної пенсії до її фактичних значень маємо практично повну відповідність, що не суперечить чинному законодавству. Абстрагуючись від значного розриву між розмірами соціальних стандартів, запроваджених для населення України та відповідних у країнах з розвинутою економікою, маємо адаптаційну політику за дієвий інструментарій антиінфляційної політики.

Треба зауважити, що антиінфляційна політика як каталізатор надмірних інфляційних процесів за сукупністю факторів може мати епізодичний характер, спрямований на локалізацію певного фактору. Розглянемо антиінфляційний інструментарій і сприятливі фактори, які мали вплив на економіку в контексті динаміки щоквартального ІСЦ у 2009–2013 рр. (рис. 3).

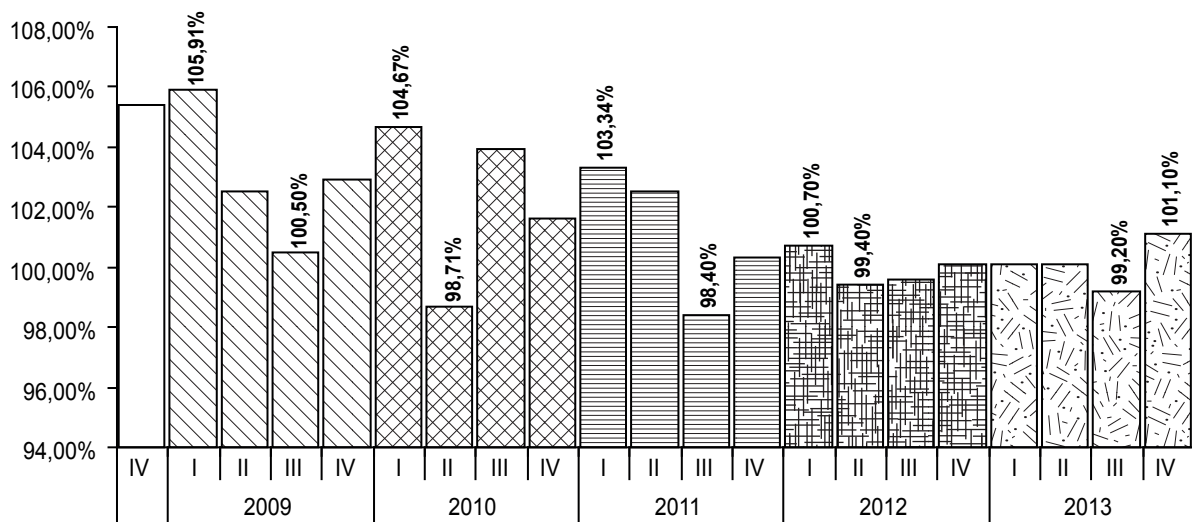


Рис. 3. Динаміка щоквартального ІСЦ в Україні у 2009–2013 рр.; відсотки (розраховано автором на основі [10])

У 2009 р. спостерігалася стійка тенденція до уповільнення темпів інфляції – приріст індексу споживчих цін (ІСЦ) знизився до 12,3 % у 2009 р. порівняно з 22,3 % у 2008 р. Головними чинниками зниження інфляційного тиску за 2009 р. були:

- звуження сукупного попиту, спричиненого скороченням прибутковості підприємств і зменшенням доходів населення на основі низької кредитної активності банків;
- високий урожай в Україні, завдяки чому вдалося забезпечити порівняно низькі темпи зростання ціни на сирі продовольчі товари (5,2 % порівняно з 21,6 % у 2008 р.);
- постійне перенесення термінів підняття адміністративних цін в умовах зниження реальних доходів населення.

Втім споживча інфляція не знизилася до прийняттого рівня, що відбулося насамперед унаслідок проведення незбалансованої бюджетної політики [11].

Політика Уряду не чинила суттєвого тиску на перебіг інфляційних процесів у 2010 р. Так, з огляду на закріплення позитивних тенденцій щодо зниження інфляційного тиску та стійкого домінування пропозиції над попитом на валютному ринку, з середини II кварталу 2010 р. Національний банк України почав проводити більш м'яку грошово-кредитну політику [11].

2011 р. характеризувався суттєвим зниженням інфляції – приріст індексу споживчих цін становив 4,6 %, що є найнижчим показником за останні 9 років [10].

Уповільненню цінової динаміки в 2011 р. сприяли зокрема:

- високий урожай зернових культур, а також овочів;
- зниження цін на продовольчі товари з високим ступенем обробки, які входять до базової інфляції;



- зростання цін адміністративно регульованих товарів і послуг;
- проведення Національним банком жорсткої грошово-кредитної політики, яка обмежувала надмірне зростання споживчого попиту та прогнозовану динаміку обмінного курсу гривні до долара США.

Досягнення та підтримка цінової стабільності у 2011 р. стали підґрунтям для подальших сприятливих зрушень в економіці. Стриманій ціновій динаміці у 2012 р. сприяли:

- насичення ринку продовольчими товарами, зокрема за рахунок запасів, накопичених внаслідок рекордно-го врожаю 2011 р. та значних його обсягів у 2012 р.;
- зважена грошово-кредитна політика, зокрема забезпечення пропозиції грошей на рівні, адекватному розвитку макроекономічних процесів, а також підтримка прогнозованої динаміки обмінного курсу гривні;
- зниження цін на продовольчі товари сприяло уповільненню темпів приросту базової інфляції [11].

Національному банку України, незважаючи на складну макроекономічну ситуацію, вдалося забезпечити виконання своєї основної конституційної функції – забезпечення стабільності грошової одиниці України.

У 2013 р. споживча інфляція залишалася на низькому рівні – 0,5 % (у розрахунку до грудня попереднього року). Підтримці сприятливого інфляційного середовища спонукало насичення ринку продовольчих товарів за рахунок збільшення пропозиції продукції та покращення інфраструктури сільськогосподарського виробництва. Суттєвим фактором було також проведення зваженої грошово-кредитної політики, яка, не допускаючи шоків монетарного характеру, сприяла покращенню ринкових очікувань. Зазначене зокрема відбувалося завдяки підтримці прогнозованого розвитку валютного ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Про межу малозабезпеченості : Закон України від 04.10.1994 р. № 190 / 94-ВР зі змінами, внесеними 01.01.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>. 2. Про пенсійне забезпечення : Закон України від 05.11.1991 р. № 1788-XII зі змінами, внесеними 09.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>. 3. Про індексацію грошових доходів населення : Закон України від 03.07.1991 р. № 1282-XII зі змінами, внесеними 02.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/-1282-12>. 4. Білик В. М. Антиінфляційна політика держави в сучасних умовах перехідних економік / В. М. Білик, Н. Б. Думич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.10. – С. 126–129. 5. Варгас В. М. Підвищення ефективності антиінфляційного регулювання в Україні / В. М. Варгас // Науковий вісник: НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – 2011. – № 21. – С. 173–181. 6. Геець В. М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. М. Геець // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23. 7. Геець В. М. Формування і розвиток фінансової кризи в Україні / В. М. Геець // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5–14. 8. Кравченко І. К. Проблеми інфляції в ринковій економіці й антиінфляційна політика держави / І. К. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 8. – С. 8–11. 9. Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України : монографія / О. І. Петрик. – К. : НАН України; Інститут економіки та прогнозування; Університет банківської справи НБУ, 2008. – 372 с. 10. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 11. Генеральний департамент грошово-кредитної політики. Монетарний огляд за 2008–2013 р. // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦИВІЛЬНИХ ВІДНОСИН ЗА ДОГОВОРОМ ДОВІЧНОГО УТРИМАННЯ (ДОГЛЯДУ) В УКРАЇНІ

УДК 347.45/.47

Макарова А. М.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню та розробці науково-практичних рекомендацій стосовно змін у законодавстві України щодо договору довічного утримання. Досліджено ефективність правового регулювання правовідносин щодо довічного утримання (догляду) та обґрунтовано необхідність удосконалення інституту довічного утримання (догляду) і розробки відповідних пропозицій.

Ключові слова: договір, довічне утримання, набувач, відчужувач.

Аннотация. Статья посвящена теоретическому обоснованию и разработке научно-практических рекомендаций относительно изменений в законодательстве Украины касательно договора пожизненного содержания. Исследована эффективность правового регулирования правоотношений о пожизненном содержании (досмотре) и обоснована необходимость совершенствования института пожизненного содержания (досмотра) и разработки соответствующих предложений.

Ключевые слова: договор, пожизненное содержание, приобретатель, отчуждатель.

Annotation. The article is devoted to theoretical substantiation and development of scientific-practical recommendations on changes in the legislative of Ukraine concerning the contract of lifetime support. Investigated the effectiveness of legal regulation of legal relations on lifelong maintenance (care) and the necessity of improvement of the Institute for life maintenance (care) and develop appropriate proposals.

Keywords: contract, life annuity, the transferee, the transferor.

Договір довічного утримання – усталена договірна конструкція в цивільному праві України. З прийняттям Цивільного кодексу України у 2003 р. договір довічного утримання (догляду) зазнав значного оновлення в правовому полі. Однак практика застосування чинного законодавства породжує низку питань, які потребують свого теоретичного обґрунтування та законодавчого вирішення, а отже, їх дослідження з огляду на практику застосування є актуальним.

Істотний внесок у дослідження даного питання зробили М. Бару та А. Штейнберг, які розглядали договір довічного утримання як договір дарування з певною умовою. Інакше розглядали цей договір Г. Амфітеатров і В. Маслов. Перший вважав даний договір відплатним і різновидом договору купівлі-продажу. В. Маслов також вважав договір довічного утримання різновидом договору купівлі-продажу, де у якості ціни був установлений обов'язок покупця довічно надавати продавцю утримання та догляд [1].

По-іншому до вирішення даного питання підходив В. Рясенцев. Він вважав договір довічного утримання самотійним договором, зазначаючи, що цю угоду не можна розглядати як різновид купівлі-продажу, оскільки відсутня ціна [2]. Вважаємо, що думка В. Рясенцева є найбільш доцільною.

Метою даної роботи є виявлення проблем і особливостей правового регулювання інституту довічного утримання (догляду) та визначення і конкретизація його оптимальної конструкції.

Договір довічного утримання був урегульований цивільним законодавством радянського періоду і належав до договорів про надання послуг, що обумовлювалося його головною метою – надання відчужувачу майна матеріального забезпечення [3, с. 72]. Чинний Цивільний кодекс України детально регламентує відносини, опосередковані договором довічного утримання (догляду). Досліджуючи визначення договору довічного утримання (догляду), що міститься в чинному Цивільному кодексі України, можна зробити висновок, що воно не є досконалим.

Так, предметом договору є будь-яке нерухоме майно, а також рухоме, яке має значну цінність. Суттєвим недоліком, на нашу думку, є те, що чинний Цивільний кодекс не містить чітких критеріїв визначення «значної цінності», а отже, у кожному конкретному випадку у разі виникнення спору суд повинен призначати незалежну експертизу. Варто при цьому підкреслити, що поняття «значна цінність» стосується тільки рухомого майна. На нашу думку, не варто обмежувати норму поняттям «рухоме майно, яке має значну цінність», варто просто вказати, що предметом договору може бути і рухоме майно. Загальне визначення рухомого майна міститься у ч. 2 ст. 181 ЦК України, яка до рухомих відносить речі, які можна вільно переміщувати у просторі.



Для визначення суті договору довічного утримання (догляду), як і для будь-якого іншого, важливе значення має його юридична кваліфікація. Досить однозначним може виявитися вирішення питання про реальність чи консенсуальність договору довічного утримання. Даний договір має реальний характер, оскільки ст. 744 Цивільного кодексу України встановлено, що відчужувач передає набувачеві відповідне майно у власність, а не має намір передати його. У юридичній літературі договір довічного утримання зазвичай беззастережно визнається як реальний договір і обґрунтовується це зокрема тим, що: договір набуває чинності з моменту його державної реєстрації і у цей самий момент до набувача переходить право власності на будинок чи інше майно.

Договір довічного утримання (догляду) є одностороннім, оскільки права за договором виникають лише у відчужувача, а обов'язки – у набувача. Водночас слід зазначити, що в юридичній літературі цей договір іноді визнається двостороннім, оскільки набувач також має право вимагати його розірвання [4, с. 245]. О. В. Дзера також дотримується думки, що зазначений договір має певні ознаки двосторонності, адже набувач має право вимагати розірвання договору довічного утримання [5, с. 98]. Набувач вправі порушувати питання про передачу своїх обов'язків члену своєї родини за згодою відчужувача, а також оскаржити відсутність такої згоди в суді (ст. 752 ЦК). Набувач здобуває право вимагати передачі йому речі, що підлягає передачі, у випадку її заміни (ст. 753). Однак законодавець не встановлює заборон щодо введення до договору довічного утримання умов про можливі обов'язки відчужувача. Відтак, у вирішенні цього питання головне значення насамперед буде мати зміст договору довічного утримання.

Договір довічного утримання (догляду) належить до алеаторних (ризикових) правочинів. Елемент ризику, який приймає на себе кожна із сторін, полягає у вірогідності того, що один чи інший контрагент фактично отримає зустрічне задоволення меншого обсягу, ніж ним самим надано, адже період життя відчужувача на момент укладення договору невідомий.

За загальним правилом, договір довічного утримання (догляду) є оплатним, відповідно до цього набувач надає відчужувачеві зустрічне задоволення у вигляді утримання та (або) догляду. Таке зустрічне задоволення може надаватися у грошовій чи натуральній формі. При цьому цивільне законодавство не вимагає, щоб вартість переданого відчужувачем майна була близькою до вартості наданих набувачем послуг. У вартості першого та другого можуть бути досить істотні розбіжності, що залежать від домовленості сторін, а також від тривалості життя відчужувача.

Проблемним залишається питання заміни у відносинах довічного утримання однієї із сторін, а саме – набувача. Зокрема, як відомо, у набувача виникає право власності з моменту укладення договору (державної реєстрації). Нормами чинного цивільного законодавства не встановлені правові наслідки заміни набувача в частині передання новому набувачеві права власності на майно, отримане за договором довічного утримання. У випадку, коли попередній набувач передає право власності на це майно новому набувачеві, постає питання: чи повинна йому виплачуватися вартість майна, пропорційна вартості наданого відчужувачеві утримання та (або) догляду? На нашу думку, питання про розрахунки між набувачами має бути вирішене в договорі між ними, тобто воно вирішується або на розсуд цих сторін, або в судовому порядку [6, с. 60].

Слід зазначити, що стаття 753 ЦК розглядає можливість заміни майна за договором довічного утримання. Зокрема, вона може здійснюватися за взаємною згодою сторін шляхом внесення змін і доповнень до договору довічного утримання, що мають бути вчинені у тій же формі, що і сам договір. Чинний ЦК не вказує на підстави для заміни речі, що може призводити до зловживань набувачами або відчужувачами у сфері застосування цієї дії декілька разів. При цьому законодавець не визначає також видів речей, які можуть бути замінені за договором довічного утримання. Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що заміни можуть підлягати будь-які речі, які охоплюються поняттям предмета договору довічного утримання [7, с. 78].

В наш час одним із найпопулярніших легальних способів отримати квартиру чи іншу нерухомість в обмін на довічне утримання самотнього пенсіонера виступає договір довічного утримання (догляду). Зважаючи на той факт, що особи, які виступають відчужувачами, є самотніми людьми похилого віку, необхідно закріпити «дотримання» їхніх прав при укладенні договору довічного утримання. З цією метою створено посередницькі структури, які зводять між собою пенсіонерів та інвесторів-покупців. Головне завдання такої структури – робота саме з пенсіонерами. До однієї з таких організацій належить центр соціальної допомоги пенсіонерам «Добродії». Пенсіонери звертаються до цієї служби за допомогою, а згодом їх можуть звести з потенційним набувачем і між ними укладається договір. Необхідно звернути увагу на те, що послуги таких організацій є оплатними, потенційні відчужувачі на практиці припиняють їх.

Відійти від дорогої оплати послуг посередників можна, якщо самостійно знайти бажаючих пенсіонерів – через знайомих або день за днем обходячи двори і розпитуючи сусідів. Але, на нашу думку, більш надійним варіантом є звернення до подібних структур. Подібні центри працюють більшою мірою з договором довічного утримання (догляду) на матеріальній основі, тобто в договорі зазначається, що від набувача вимагається вносити щомісячні матеріальні виплати. Виходячи з практики судових рішень, є очевидним той факт, що неможливо розірвати договір такого виду, якщо набувач підтвердить виконання умов договору [6].

Зважаючи на недоліки чинного ЦК, що були висвітлені в ході дослідження, для оптимізації конструкції інституту довічного утримання вважаємо необхідним внесення зміни до низки статей Цивільного кодексу. Так, наприклад, ст. 751 ЦК України пропонуємо виносити в наступній редакції:

1. В договорі довічного утримання (догляду) повинна бути зазначена оцінка відчужуваного майна, що визначається за згодою сторін.

2. Матеріальне забезпечення, яке щомісячно має надаватися відчужувачу, підлягає грошовій оцінці. Така оцінка підлягає індексації у порядку, встановленому законом.

Отже, зважаючи на вищевикладене, за договором довічного утримання (догляду) одна сторона (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність житловий будинок, квартиру або їх частину, інше нерухоме або рухоме майно, яке має значну цінність, взамін чого набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно. Практичне значення договору довічного утримання (догляду) є особливо актуальним у наш час. Через сучасні економічні умови в нашій країні даний правочин може виявитися одним із легальних способів забезпечення нерухомістю в майбутньому. З іншого боку – допомогою для людей похилого віку з фізичними вадами, котрі самостійно не можуть себе матеріально забезпечувати на достатньому рівні. Але, на жаль, в наш час законодавство має низку невирішених питань щодо визначення цього поняття.

Науковий керівник – старший викладач Худавердієв І. Г.

Література: 1. Рясенцев В. Договір про відчуження майна на умові довічного користування / В. А. Рясенцев. – К. : Юрінком Інтер, 1945. – С. 15. 2. Маслов В. Ф. Договори з умовою довічного утримання / В. Ф. Маслов. – М. : Астрель, 1954. – С. 46. 3. Цивільний кодекс України : Науково-практичний коментар : у 2-х т. Т. 2 / Під ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецова, В. В. Луць. – К. : Правова єдність, 2008. – 1088 с. 4. Советское гражданское право : учебник / Под ред. В. Ф. Маслова. – К. : Наука, 1988. – 294 с. 5. Цивільне право України : підручник : у 2-х кн. Кн. 2 / О. В. Дзера (керівник авт. кол.), Д. В. Боброва, А. С. Довгерт та ін. ; [За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової]. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 321 с. 6. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України. – К. : Правова єдність, 2011. – 80 с. 7. Горбунова Л. М. Довічне утримання (догляд) / Л. М. Горбунова, С. В. Богачов, І. Ф. Іванчук, О. С. Цирень. – К. : ТОВ «Поліграф-Експрес», 2006. – 102 с. 8. Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/29513968>.

ЗДІЙСНЕННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ

УДК 349.3

Макарова В. М.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено теоретичному обґрунтуванню й розробці науково-практичних рекомендацій стосовно державних механізмів удосконалення системи захисту прав споживачів. Установлено специфіку розвитку законодавства України та системи нормативних актів, які регулюють відносини щодо захисту прав споживачів. Сформульовано наукові висновки та рекомендації щодо вдосконалення системи правової охорони захисту прав споживачів.

Ключові слова: державна система захисту прав споживачів, споживач, державне управління.

Аннотация. Статья посвящена теоретическому обоснованию и разработке научно-практических рекомендаций в отношении государственных механизмов совершенствования системы защиты прав потреби-

телей. Установлены специфика развития законодательства Украины и системы нормативных актов, регулирующих отношения по защите прав потребителей. Сформулированы научные выводы и рекомендации по совершенствованию системы правовой охраны и защиты прав потребителей.

Ключевые слова: государственная система защиты прав потребителей, потребитель, государственное управление.

Annotation. The article is devoted to the conceptualization and development of scientific and practical recommendations in relation to the government on improving the system of protection of the rights of consumers. Set the specifics of development of the legislation of Ukraine and the system of normative acts regulating the protection of the rights of consumers. Scientific conclusions and recommendations on improvement of the system of legal protection of the rights of consumers were formulated.

Keywords: the state system of protection of consumer rights, consumer, public administration.

На сучасному етапі розвитку соціально-орієнтованої економіки набувають актуальності питання захисту прав споживачів. Саме тому з'являється необхідність збалансування громадських інтересів, а також інтересів господарюючих суб'єктів і держави в цілому з метою підвищення рівня довіри громадян до дій влади. В наш час люди не мають певного алгоритму дій у випадку придбання товару чи послуги незадовільної якості. Незрідка трапляються випадки, коли люди шукають допомоги одразу в декількох правозахисних організаціях, при цьому навіть не намагаючись спочатку звернутися до магазину або до продавця з письмовою скаргою. Саме недосконалість законів, правових норм і зневіра громадян у власних силах обумовлюють актуальність розгляду цієї теми. Актуальність теми визначається важливістю та неоднозначністю питання, яке потребує вирішення. Воно не стосується окремої групи людей, а охоплює проблеми майже кожного.

Істотний внесок у дослідження даного питання зробили М. Казаков, П. Калита, Г. Осетинська. Питання захисту прав споживачів з позицій державного управління та місцевого самоврядування розглядалися в роботах В. Авер'янової, Т. Іванової та інших.

Метою даної роботи є висвітлення головних цивільно-правових теоретичних засад, принципів і методів механізму здійснення захисту прав споживачів в Україні, а також надання рекомендацій стосовно вдосконалення законодавства із захисту прав споживачів.

Захист прав споживачів являє собою один із головних напрямів реалізації соціального управління, особливий вид соціальної діяльності, який має на меті захист прав та інтересів споживачів, а також посилення правових позицій у системі ринкових відносин. Чималу роль при цьому виконують державна система та державні механізми захисту прав споживачів. На законодавчому рівні державний захист прав та інтересів громадян забезпечується ст. 42 Конституції України, а також Законом України «Про захист прав споживачів». Водночас захист прав споживачів за галузевими спрямуваннями регламентовано низкою нормативно-правових актів належних міністерств.

Центральним спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів в Україні виступає Державний комітет з питань технічного регулювання та споживчої політики, який має розгалужену структуру територіальних органів і підпорядкованих підприємств і організацій. Основними напрямками реалізації державної політики щодо захисту прав споживачів є технічне регулювання виробництва та імпорту товарів (послуг), а також споживча політика. Технічне регулювання як основа надійного захисту прав споживачів складається з систем стандартизації, метрології та сертифікації.

Система Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики включає в себе: 27 територіальних управлінь у справах захисту прав споживачів; 28 державних центрів стандартизації, метрології та сертифікації; Державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (ДП «УкрНДНЦ», м. Київ); Національний науковий центр «Інститут метрології» (ННЦ «Інститут метрології», м. Харків); Державне підприємство «Науково-дослідний інститут метрології вимірювальних і управляючих систем» (ДП «НДІ Система», м. Львів); Український науково-дослідний і конструкторсько-технологічний інститут побутового обслуговування (УкрНДКТПобут, м. Київ).

Слід зазначити, що важливе місце у сфері захисту прав споживачів посідають інші центральні органи виконавчої влади за своїми напрямками діяльності, а саме: Міністерство економіки України (контроль за цінами); Міністерство юстиції України (контроль за дотриманням норм правотворчості та правозастосування); Міністерство охорони здоров'я України (контроль за якістю лікарських препаратів та наданням медичних послуг, санітарно-епідеміологічна служба) та ін.

На сьогодні спостерігається певна тенденція до дублювання функцій роботи центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністрацій. Це посилює регуляторний вплив на суб'єкти господарювання, а також підтверджує той факт, що питаннями захисту прав споживачів займаються різні органи виконавчої влади, при цьому часто не узгоджуючи свої дії між собою. Тобто немає чіткої вертикально інтегрованої системи управління захистом прав споживачів.



У структурі та чисельності територіальних органів Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики порушується принцип пропорційності за регіонами у співвідношенні до населення та розміщення суб'єктів господарювання, які реалізують товари та надають послуги. Створені виконавчі органи місцевого самоврядування у сфері захисту прав споживачів не можуть ефективно працювати через відсутність нормативно-правового підґрунтя для їхньої діяльності. Через суперечності чинних норм правової бази у сфері захисту прав споживачів зростає дерегулювання підприємницької діяльності та адміністративний вплив на суб'єкти господарювання, а це суперечить принципам ринкової економіки. Проблема взаємодії виконавчих органів місцевого самоврядування та державних органів виконавчої влади щодо захисту прав громадян як споживачів потребує термінового вирішення у напрямку розмежування їхніх обов'язків і повноважень на законодавчому рівні.

Сучасна система захисту прав споживачів в Україні діє не так ефективно, як у розвинених країнах світу, і не так, як того потребує українське суспільство, – через невирішеність наступних проблем: відсутності механізму вилучення та знешкодження неякісної продукції; недостатнього освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу суб'єктів господарювання за профілем діяльності; невідповідності організації торгівельного обслуговування стаціонарної мережі вимогам СОТ; невідповідності економічних санкцій за порушення вимог законодавства у цій сфері, нанесеній шкоді громадянам; низького рівня правової освіти громадян як споживачів.

Для вирішення цих питань пропонується здійснити низку заходів, а саме:

- схвалити на урядовому рівні та впровадити на рівні адміністративно-територіальної одиниці механізму утилізації або знешкодження знятої з ужитку продукції, яка є неякісною або небезпечною;
- зобов'язати органи місцевого самоврядування проводити реорганізації діючих ринків в новітні торговельні комплекси;
- переглянути економічні санкції за порушення вимог Закону України «Про захист прав споживачів», виходячи з їх обґрунтованості і доцільності;
- упровадити органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади більш ефективну політику підвищення правової свідомості серед громадян щодо чинного законодавства у сфері захисту прав споживачів.

Для того, щоб запобігти неузгодженості дій між виконавчими органами місцевого самоврядування та територіальними органами спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів, пропонується: розгляд звернень споживачів повністю перекласти на структурні підрозділи щодо захисту прав споживачів виконавчих органів місцевого самоврядування; структурним підрозділом з питань захисту прав споживачів виконавчих органів місцевого самоврядування узгоджувати план перевірок господарюючих суб'єктів для запобігання порушень вимог чинного законодавства зі спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у цій сфері. Враховуючи таку систему взаємовідносин, структурні підрозділи з питань захисту прав споживачів виконавчих органів місцевого самоврядування повинні будуть вчасно узгоджувати свої дії та інформувати про результати роботи спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів. У свою чергу, спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів треба буде координувати діяльність структурних підрозділів з питань захисту прав споживачів виконавчих органів місцевого самоврядування, сприяти їм у вирішенні питань стосовно захисту прав споживачів на державному рівні та розробляти і затверджувати нормативно-правову базу.

Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, зазначимо наступне: захист прав громадян як споживачів на державному рівні говорить про велике соціальне навантаження державного управління, але водночас виступає ознакою демократичного суспільства. В розвинутих країнах світу питанням захисту прав споживачів приділяється чимало уваги. Відомі міжнародні організації приділяють велику увагу саме проблемам захисту прав споживача. В Україні відбувається становлення системи захисту прав громадян як споживачів, формування певних механізмів забезпечення її функціонування і розвитку, приведення чинного законодавства у цій сфері у відповідність до вимог світової спільноти, насамперед, Європейського Союзу.

Дійсні в Україні державна система та державні механізми забезпечення захисту прав споживачів потребують суттєвого організаційного і правового вдосконалення, підвищення функціональної та міжсистемної ефективності. З метою вирішення цього питання запропоновано способи вдосконалення та забезпечення захисту прав споживачів.

Науковий керівник – старший викладач Худавердієв І. Г.

Література: 1. Семенко С. В. Методичні аспекти організації захисту прав споживачів в адміністративно-територіальних утвореннях різних рівнів в Україні / С. В. Семенко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2007. – № 1. – С. 103–113. 2. Семенко С. В. Правові механізми забезпечення вилучення зі споживчого ринку неякісної та небезпечної продукції / С. В. Семенко // Науковий вісник Академії му-

ніципального управління. Серія «Управління». – 2008. – № 1 (3). – С. 210–217. 3. Піддубна Л. П. Методичні підходи до оцінки ефективності управління органами влади у сфері захисту прав споживачів / Л. П. Піддубна, С. В. Семенов // Сучасні проблеми та підходи у муніципальному управлінні. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2007. – № 1. – С. 111–116.

АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ТУРКМЕНИСТАНЕ

УДК 330.112

Мамырджанов Ф. М.

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

Аннотация. В статье проанализировано развитие отношений собственности в Туркменистане на современном этапе. Исследовано, что приватизация является важнейшим инструментом институциональной политики, и ее осуществление ведет к формированию новой социально-экономической структуры народного хозяйства. Приватизация и разгосударствление рассмотрены как основные составляющие развития рыночных институтов, структурные элементы единой государственной политики по управлению государственным имуществом.

Ключевые слова: государство, экономика, собственность, приватизация, разгосударствление.

Анотация. У статті проаналізовано розвиток відносин власності в Туркменістані на сучасному етапі. Досліджено, що приватизація є найважливішим інструментом інституційної політики, і її здійснення веде до формування нової соціально-економічної структури народного господарства. Приватизацію та роздержавлення розглянуто як основні складові розвитку ринкових інститутів, структурні елементи єдиної державної політики з управління державним майном.

Ключові слова: держава, економіка, власність, приватизація, роздержавлення.

Annotation. The article analyzes the development of property relations in Turkmenistan at the present stage. Investigated that privatization is an essential instrument of institutional policy and its implementation leads to the formation of the new socio-economic structure of the economy. Privatization and deregulation are considered as the main components of the development of market institutions, the structural elements of the unified state policy on state property management.

Keywords: the state, the economy, property, privatization, denationalization.

Собственность образует основу экономической жизни общества, политического и социального развития государства. Она определяет характер производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В Туркменистане происходит процесс реформирования системы управления государственной собственностью, который имеет положительные результаты. В свою очередь, для обеспечения комплексности и придания системности реформированию отношений с государственной собственностью необходимым является усовершенствование направлений реформирования, которые повысят эффективность производства.

Необходимо отметить научный вклад в анализ отношений собственности ученых-экономистов: М. А. Головцовой [1], В. Корнякова [2], Д. В. Ломакина [3], Е. В. Никифоровой [4]. Не приуменьшая значения работ, надо отметить, что много теоретических и практических вопросов являются еще нерешенными.

Целью статьи является исследование экономических тенденций развития отношений собственности в Туркменистане.



В рамках широкой программы реформирования экономики осуществляется комплекс мероприятий по ускорению формирования более эффективных экономических отношений по управлению предприятиями государственного сектора экономики. В стране осознается тот факт, что в настоящее время в управлении государственным имуществом используются не все резервы. Система управления государственными активами многообразна и включает в себя целый ряд инструментов: приватизацию, разгосударствление (включая акционирование), аренду, создание совместных предприятий, доверительное управление, концессию и др.

В реформировании системы управления государственной собственностью достигнуты определённые успехи, заключающиеся в следующем.

В основном, завершена малая приватизация, в результате которой в ряде отраслей (пищевой и лёгкой промышленности, бытового обслуживания, торговли и питания населения и др.) доля частного сектора существенно превышает государственную.

Получает дальнейшее развитие процесс акционирования государственных предприятий. На 1 января 2012 г. в Туркменистане зарегистрировано 292 акционерных общества (АО), в том числе по 87 в промышленности и сельском хозяйстве, 47 – в отрасли торговли и питания населения и 71 – в прочих отраслях [5].

Важным направлением эффективного использования государственной собственности является создание совместных предприятий с иностранным участием различных организационно-правовых форм.

Создаваемые в Туркменистане совместные предприятия играют позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта, обеспечивают ускорение научно-технического прогресса и повышают конкурентоспособность производимой продукции.

В начале своей деятельности в Туркменистане иностранные компании применяли минимально рисковую стратегию, инвестируя в крупные сырьевые проекты, где прибыль гарантировалась произведённым продуктом, а финансирование могло быть поддержано международными финансовыми организациями.

Со временем ситуация кардинально менялась. В настоящее время деятельность совместных предприятий распространяется на промышленность, торговлю и общественное питание, производство товаров народного потребления, строительство, туризм и сферу бытового обслуживания.

Возрастает активность деятельности совместных предприятий в текстильной отрасли. Введена в эксплуатацию первая очередь нового текстильного комплекса в Ашхабаде – акционерного общества «Ашхабадский текстильный комплекс» с совместным участием Министерства текстильной промышленности Туркменистана и фирмы «Wolkeston» Виргинских островов. Это текстильное предприятие – одно из крупнейших в Центральной Азии.

Для обеспечения комплексности и придания системности реформированию отношений с государственной собственностью необходимо разработать направления усовершенствования процессов приватизации и разгосударствления.

Направления усовершенствования процессов приватизации и разгосударствления должны основываться на следующих тезисах:

- приватизация является важнейшим инструментом институциональной политики, и её осуществление ведёт к формированию новой социально-экономической структуры народного хозяйства;
- приватизация и разгосударствление рассматриваются как основные составляющие развития рыночных институтов, структурные элементы единой государственной политики по управлению государственным имуществом [5].

Основными целями приватизации и разгосударствления являются повышение экономической эффективности предприятий, демонополизация экономики, формирование широкого слоя частных предпринимателей, наполнение рынка товарами и услугами, создание дополнительных рабочих мест, а также получение отдачи в форме расширения налогооблагаемой базы.

При принятии решений о приватизации основными критериями становятся социальная значимость, экономическая эффективность приватизируемых имущественных комплексов и структурные особенности отраслей. Все приватизационные решения принимаются на основе тщательного анализа представленных потенциальными инвесторами долгосрочных планов развития предприятий и заключения приватизационных договоров, детально регламентирующих выполнение взятых на себя инвестором обязательств.

Таким образом, в статье проведен анализ отношений собственности в Туркменистане. Результаты, полученные в ходе проведения анализа в данной статье, дадут возможность для дальнейших исследований в области собственности, трактовки понятия, его сущности с позиции классических и новых экономических подходов.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мащенко М. А.



Литература: 1. Головцова М. А. Реформа отношений собственности и новые формы хозяйствования / М. А. Головцова. – Ленинград : Знание , 1991. – 20 с. 2. Корняков В. Новая модель отношений собственности / В. Корняков // Экономист. – 2004. – № 3. – С. 6. 3. Ломакин Д. В. Типы и виды акционерных обществ / Д. В. Ломакин // Вестник Московского университета. Серия 1 «Право». – 2009. – С. 16–25. 4. Никифорова Е. В. Аналитические возможности публичной отчетности акционерных обществ (интерпретация публичной отчетности) / Е. В. Никифорова // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – С. 172–181. 5. Государственный комитет Туркменистана по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.tm/ru/content/info/turkmenistan/>.



ИНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У ФУНКЦІОНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК [007:332.143]

Мартинова В. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто економічну інформацію в умовах обмеженості ресурсів і власних коштів як необхідний фактор виробництва для функціонування організації, її види, застосування видів інформації на всіх етапах виробництва, властивості та можливі методи її захисту.

Ключові слова: невизначеність, інформація, економічна інформація, види економічної інформації, властивості інформації, захист інформації, конкурентоспроможність.

Аннотация. Рассмотрена экономическая информация в условиях ограниченности ресурсов и собственных средств как необходимый фактор производства для функционирования организации, ее виды, применение видов информации на всех этапах производства, свойства и возможные методы ее защиты.

Ключевые слова: неопределенность, информация, экономическая информация, виды экономической информации, свойства информации, защита информации, конкурентоспособность.

Annotation. The economic information in the context of limited resources and own funds as necessary inputs for the functioning of the organization, its types, application types of information at all stages of production, properties, and possible methods of protection.

Keywords: uncertainty, information, economic information, economic data types, properties, data, information security, competitiveness.

В час науково-технічного прогресу та ринкових відносин невизначеність є певною перешкодою для діяльності підприємств та організацій в умовах обмеженості ресурсів і власних коштів, тому роль інформації значно зростає. Через асиметричність інформації умови формування бізнесу при наявності однакових коштів можуть мати для підприємств різний характер, тому захист власної інформації виступає на перший план.

Мета статті – розглянути інформацію як економічну категорію з метою виокремлення основних критеріїв для класифікації економічної інформації, з'ясування, яку роль має той чи інший вид інформації в залежності від етапу виробництва, визначення основних властивостей інформації з практичної точки зору та з'ясування можливостей захисту власної інформації.

Питаннями інформації та її ролі в функціонуванні діяльності організації займалось багато вчених, серед них: Ф. Хейк [1], В. Гейзенберг [9], Л. О. Терещенко [10], І. І. Матієнко-Зубенко [10], В. В. Вітлінський [3], П. І. Верченко [3], А. В. Сігал [4], Я. С. Наконечний [3].

Через асиметричність інформації, тобто деякі мають інформацію, що недоступна іншим, умови формування бізнесу при наявності однакових коштів можуть мати для підприємств різний характер. Невизначеність – це неповноцінність чи неточність інформації про умови підготовки та реалізації господарських рішень, зокрема пов'язаних із ними витрат і результатів [9]. Сьогодні поруч із капіталом, землею, трудом та підприємницькою здібністю виокремлюють також п'ятий фактор виробництва – інформацію.

За словами Фрідріха фон Хейка: «Ціле діє як єдиний ринок не тому, що кожен з його членів здатний оглянути все поле діяльності, але тому, що індивідуальне поле огляду кожного накладається одне на одного так, що необхідна інформація через численних посередників передається всім» [1].

Економічна інформація – це перетворена і оброблена сукупність відомостей, яка відображає стан і хід економічних процесів. Економічна інформація циркулює в економічній системі і супроводжує процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг [2].

Інформація має три найважливіші властивості з практичної точки зору: цінність, достовірність та актуальність.

Цінність інформації визначається забезпеченням можливості досягнення мети, поставленої перед одержувачем інформації.

Достовірність – відповідність отриманої інформації об'єктивній реальності навколишнього світу. У властивостях достовірності виокремлюються безпомилковість і справжність даних, а також адекватність. Під безпомилковістю розуміється властивість даних не мати прихованих випадкових помилок. Випадкові помилки в даних обумовлені зазвичай ненавмисними спотвореннями сенсу людиною або збоями технічних засобів при переробці даних в інформаційній системі.

Актуальність – це міра відповідності цінності та достовірності інформації поточному часу (певному часовому періоду) [8].

Економічна інформація має свої види, які представлено в табл. 1. Важливо зазначити, що залежно від стадії виробництва та етапів діяльності, залежно від виду інформація має різне значення. Наприклад первинна інформація є доволі важливою на найпершому етапі виробництва, але на останньому її значення майже зовсім втрачається.

Таблиця 1

Класифікація видів економічної інформації

Критерії для класифікації	Вид інформації та її характеристика
1	2
1. Відповідно до виконуваних функцій управління виокремлюють такі види інформації:	прогнозна – пов'язана з функцією прогнозування, відображає ймовірне твердження про майбутній стан господарських процесів. Наприклад, прогнозований розмір прибутку
	планово-договірна – пов'язана з функцією планування та описує господарські процеси, що мають відбутися в заданому часовому періоді. Наприклад, обсяг випуску конкретного найменування продукції, кількість матеріалів конкретного найменування за договором
	облікова – пов'язана з функціями оперативного, бухгалтерського, статистичного обліку та відбиває господарські процеси, які вже здійснилися, а також фактичний стан
	нормативна – пов'язана з функцією підготовки виробництва. Вона регламентує витрати матеріальних і трудових ресурсів, рівень запасів і заділів. Наприклад, норми витрати матеріалу на виріб
	цінова – охоплює ціни, тарифи, розцінки (ціни можуть бути планові, фактичні, договірні, преїскурантні, відпускні, оптові, роздрібні)
	довідкова — призначена для деталізації процесів, розшифрування та доповнення різними відомостями. Наприклад, найменування та адреса підприємства
	таблична – містить коефіцієнтні величини. Наприклад, розмір податку з оподаткованої суми заробітку
2. За технологією оброблення економічну інформацію поділяють на такі види:	первинна – інформація, що надходить до об'єкта. Первинна інформація – інформація, що виникає на початковій стадії процесу управління. Це сукупність початкових даних, потрібних для розв'язання задач
	внутрішня – інформація, що виникає у процесі господарської діяльності об'єкта
	зовнішня – інформація, що виникає за межами об'єкта
	змінна – інформація, що характеризується зміною своїх значень під час кожної її реєстрації. Використовується в одному циклі оброблення
	умовно-стала – інформація, що зберігає свої значення протягом тривалого часу
	необроблена – інформація, що в незмінному вигляді переходить із вхідної у вихідну
	вихідна – інформація, що вводиться до оброблення
похідна – інформація заново створена;	

Закінчення табл. 1

1	2
	проміжна – інформація, що надходить для чергового оброблення. Проміжна інформація характеризується тим, що містить результати розрахунків, що використовуються для наступних розрахунків
	вихідна – видається наприкінці оброблення як кінцевий результат. Вихідна інформація утворюється як результат розв'язання задач і використовується для управління об'єктом і прийняття ефективних управлінських рішень [10]

Використання інформації залежно від етапу виробництва представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Використання інформації залежно від етапу виробництва

Етап виробництва	Тип етапу	Вид інформації
1. Підготовчий етап	Прогнозування	1) прогнозна; 2) планово-договірна; 3) нормативна; 4) цінова; 5) довідкова або 1) первинна; 2) необроблена; 3) вхідна
2. Обліковий етап	а) облік	1) облікова; 2) планово-договірна; 3) цінова або 1) внутрішня; 2) зовнішня; 3) похідна; 4) проміжна
	б) аналіз	1) таблична; 2) облікова; 3) довідкова; 4) нормативна або 1) внутрішня; 2) зовнішня; 3) похідна; 4) проміжна
3. Виробничий етап	Виробництво	1) нормативна; 2) довідкова або 1) внутрішня; 2) зовнішня; 3) похідна; 4) проміжна; 5) умовно-стала; 6) змінна
4. Етап реалізації	Реалізація	1) цінова або 2) вихідна

Метою кожного підприємця є отримання нової сучасної унікальної інформації. Наявність інформації дає можливість організації здійснювати зміни в своїй діяльності з метою прилаштування до існуючих умов. Саме тому інформація потребує певного постійного захисту.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про інформацію» [5]: захист інформації – сукупність правових, адміністративних, організаційних, технічних та інших заходів, що забезпечують збереження, цілісність інформації та належний порядок доступу до неї.

Державою гарантується, згідно зі ст. 2 цього Закону, відкритість, доступність інформації, свобода обміну інформацією, правомірність отримання, використання, поширення, зберігання та захист інформації.

Але як саме захистити власну інформацію, підприємець обирає сам.

Першим діючим засобом є визначення інформації комерційною [5].



Відповідно до ст. 505 Цивільного кодексу [11], комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які, відповідно до закону, не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Але треба зазначити, що сама суть комерційної таємниці визначає секретність обов'язковою її складовою. Якщо, наприклад, продукцію або певну технологію показано на виставці, то необмежене коло людей має до неї доступ. Саме тут необхідною є наявність патенту. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [4]:

Винахід (корисна модель) – результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології.

Патент (патент на винахід, деклараційний патент на винахід, деклараційний патент на корисну модель, патент (деклараційний патент) на секретний винахід, деклараційний патент на секретну корисну модель) – охоронний документ, що засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винахід (корисну модель).

В такому випадку винахід (корисна модель) і комерційна таємниця є об'єктами права інтелектуальної власності згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу [11], а їх власник має право перешкоджати будь-якому посяганням на них.

Іншим дієвим засобом є фізична охорона. Згідно з законом ст. 1 «Про охорону діяльності» [6]:

Охоронна діяльність – надання послуг з охорони власності та громадян. Підприємець укладає договір з охоронною службою, яка забезпечує захист інформації від небажаних конкурентів, наприклад, шляхом створення централізованого пропускового пункту. В такому випадку організація захищає не лише свою інформацію, але й майно та власне життя.

Також дієвим при захисті інформації є створення багаторівневого рівня захисту паролів, але це є дієвим лише при наявності власних програмістів, оскільки тоді існує менша ймовірність подібної системи захисту у конкурентів.

Також варто не забувати про застосування антивірусів.

Існує й криптографічний захист інформації.

Для забезпечення секретності інформації застосовується її шифрування або криптографія. Для шифрування використовується алгоритм чи пристрій, який реалізує визначений алгоритм. Управління шифруванням здійснюється за допомогою зміни коду ключа.

Витягти зашифровану інформацію можна тільки за допомогою ключа. Криптографія – це дуже ефективний метод, який підвищує безпеку передачі даних в комп'ютерних мережах і при обміні інформацією між віддаленими комп'ютерами [7].

Але, як завжди, на перший план виступає людина. Будь-які методи захистити власну інформацію можуть бути марними, якщо робітники мають занадто довгий язик або охочі до легких грошей. Тому необхідно створювати на підприємствах кодекс поведінки, де зазначено філософію компанії стосовно своїх робітників.

Перед організацією постає доволі важке питання існування в конкурентному середовищі. Отримання інформації повинно бути законним, оскільки застосування інших методів карається законом.

Отже, інформація – один із найважливіших факторів виробництва. Підприємства та організації ставлять своєю метою отримання інформації й використання її для здійснення своєї діяльності в умовах обмеженості ресурсів, оскільки невизначеність створює суттєві бар'єри для здійснення діяльності.

Економічна інформація має свої види та особливі властивості, які вказують на її значущість. Тому постає питання захисту власної інформації. Це можна реалізувати різними способами, такими, як визначення комерційної таємниці чи застосування криптографії, але мета завжди одна – збереження своєї конкурентоспроможності.

Держава гарантує відкритість, доступність інформації, свободу обміну інформацією, правомірність отримання, використання, поширення, зберігання та захист інформації, але з науково-технічним прогресом виникає потреба змінювати й законодавчу базу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Гусейнов Р. М. Історія економічних вчень : підручник / Р. М. Гусейнов, Ю. М. Горбачова, В. М. Рябцева. – М. : ИНФРА-М, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bibliotekar.ru/istoria->

economicheskikh-ucheniy-3/42.htm. 2. Економічна інформатика і інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lessons-tva.info/edu/e-inf1/inf1-1-3.html>. 3. Економічний ризик: ігрові моделі / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sesia.com.ua/book/132/8764.html>. 4. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 р. № 3687-ХІІ зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>. 5. Про інформацію : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-ХІІ зі змінами № 763-18 від 02.03.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>. 6. Про охоронну діяльність : Закон України від 22.03.2012 р. № 4616-VI зі змінами, внесеними згідно із Законами України 245-18 від 09.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>. 7. Захист інформації. Навчання в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lessons-tva.info/edu/e-inf3/m3t4_1.html. 8. Інформація. Види, властивості інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://life-prog.ru/view_programmer.php?id=77&page=8. 9. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12790912/ekonomika/priynattya_gospodarskih_rishen_urahuvannyam_neviznachenosti. 10. Терещенко Л. О. Інформаційні системи та технології обліку : навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zavantag.com/docs/2384/index-446230.html>. 11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами, внесеними згідно із законами України від № 1673-18 від 27.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА МАЙОНЕЗНЫХ СОУСОВ ЗАО «МАК-МАЙ»

УДК 664.34

Марченко Д. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Оптимизирован план по производству нескольких видов майонезных соусов ЗАО «Мак-Май». При решении оптимизационной задачи использовался Microsoft Excel 2007.

Ключевые слова: максимизация прибыли, оптимальный план, объем производства продукции.

Анотація. Оптимізовано план з виробництва декількох видів майонезних соусів ЗАТ «Мак-Май». При вирішенні оптимізаційної задачі використовувався Microsoft Excel 2007.

Ключові слова: максимізація прибутку, оптимальний план, обсяг виробництва продукції.

Annotation. Optimized production plan for several types of mayonnaise sauce JSC "Mak May". In solving the optimization problem used Microsoft Excel 2007.

Keywords: profit maximization, the optimal plan, the volume of production.

Борьба за украинского потребителя на украинском рынке майонеза и других соусов ведется практически только между отечественными производителями, так как доля импорта очень мала. Большое количество отечественных компаний и насыщенность рынка поддерживают постоянную сильную конкурентную борьбу.

В течение нескольких последних лет происходит падение спроса на майонезную продукцию. Операторы рынка связывают это с развитием тенденции здорового образа жизни среди населения. Потребители отнесли майонез к категории «вредных» продуктов, которые приводят к лишнему весу и проблемам со здоровьем, и значительно сократили его потребление.

Майонез является одним из известнейших соусов в мире. А в Украине этот продукт пользуется спросом. С 2002 г. торговая марка «Мак-Май» производит классический майонез «Провансаль», созданный в лучших традициях французских соусов. Для анализа производства было выбрано 4 вида майонезов торговой марки «Мак-Май»:

майонез «Провансаль Легкий» 30 %, натуральный майонез «Провансаль Классический» 67 %, майонез «Провансаль Professional» 67 %, а также майонез «Постный Легкий» 30 %.

При составлении математической модели данной задачи каждый вид продукта будет выражен через переменную, а именно:

x_1 – количество упаковок майонеза «Провансаль Легкий» 30 %;

x_2 – количество упаковок натурального майонеза «Провансаль Классический» 67 %;

x_3 – количество упаковок майонеза «Провансаль Professional» 67 %;

x_4 – количество упаковок майонеза «Постный Легкий» 30 %.

Таблица 1

Исходные данные в расчете на одну упаковку конкретного продукта

Ингредиенты	Майонез «Провансаль Легкий» 30 %	Натуральный майонез «Провансаль Классический» 67 %	Майонез «Провансаль Professional» 67 %	Майонез «Постный Легкий» 30 %	Запасы ингредиентов, г
Вес продукта:	250 г	70 г	200 г	300 г	
Вода питьевая	40,3	3,2	30,35	20,5	5000
Масло подсолнечное	194,3	60,3	155,5	280,5	20000
Соль кухонная	4,05	1,2	4,45	3,4	450
Уксус натуральный	6,24	0	2,5	3,65	240
Лук сушеный	0	0,3	2,55	1,5	250
Чеснок	0,645	0,2	0	3,65	300
Яйца куриные	2	2	2	5	500
Приправы и ароматизаторы	2	2,5	2,65	1,94	24
Цена единицы продукции:	7,9	5,5	6,95	6,94	

Так как ресурсы, которые используются на производство данных видов продукции, ограничены, то переменные x_1, x_2, x_3, x_4 должны удовлетворять неравенствам, которые представляют собой систему ограничений:

$$\begin{cases} 40,3x_1 + 3,2x_2 + 30,35x_3 + 20,5x_4 \leq 5000, \\ 194,3x_1 + 60,3x_2 + 155,5x_3 + 280,5x_4 \leq 20000, \\ 4,05x_1 + 1,2x_2 + 4,45x_3 + 3,4x_4 \leq 450, \\ 6,24x_1 + 2,5x_3 + 3,65x_4 \leq 240, \\ 0,3x_2 + 2,55x_3 + 1,5x_4 \leq 250, \\ 0,645x_1 + 0,2x_2 + 3,65x_4 \leq 300, \\ 2x_1 + 2x_2 + 2x_3 + 5x_4 \leq 500, \\ 2x_1 + 2,5x_2 + 2,65x_3 + 1,94x_4 \leq 24, \\ x_i \geq 0, \quad i=1,6. \end{cases}$$

Целевая функция задачи при данных стоимостях продукции примет вид:

$$Z = 7,90 x_1 + 5,5 x_2 + 6,95 x_3 + 6,94 x_4 \rightarrow \max,$$

так как максимизация прибыли является основной задачей оптимизации производства.

Решение данной задачи осуществляется в надстройке «Поиск решения» Microsoft Excel. Эта надстройка позволяет изменять количество продукции автоматически, учитывая все необходимые ограничения. После создания исходной таблицы и внесения данных в необходимые поля, а также используя данную надстройку, получаем результат задачи по оптимизации производства продукции «Мак-Май». Полученные результаты можно интерпретировать как оптимальный план производства майонезной продукции, который позволяет получить максимальную прибыль размером в 660,8 грн. Этот план осуществляется в случае реализации вышеупомянутых видов майонеза в следующем количестве: количество упаковок майонеза «Провансаль Легкий» 30 % составит 100 шт., натуральный майонез «Провансаль Классический» 67 % будет выпущен в количестве 300 упаковок, количество упаковок майонеза «Провансаль Professional» 67 % будет равно 400 шт., а «Постный Легкий» 30 % майонез будет выпущен в количестве 200 упаковок. Такой оптимальный план позволяет не использовать все ресурсы, что может

быть полезным в дальнейшем производстве майонезов для увеличения выпуска продукции при больших запасах ресурсов.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Официальный сайт ТМ «Мак-Май» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.makmay.com.ua>. 2. База данных Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПТОВОГО ВИПУСКУ ЗЕРНОВИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОВ «ОЛІМП»

УДК 664.7

Мельник І. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз діяльності підприємства, що займається оптовою торгівлею зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин, а також продажем круп. Розроблено оптимізаційну модель максимізації прибутку, виходячи з наявності реальних ресурсів на підприємстві для виробництва продукції протягом одного місяця. Виконано інтерпретацію отриманих результатів.

Ключові слова: оптова торгівля зерном, максимізація прибутку, оптимізаційна модель.

Аннотация. Проведен анализ деятельности предприятия, занимающегося оптовой торговлей зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для животных, а также продажей круп. Разработаны оптимизационные модели максимизации прибыли, исходя из наличия реальных ресурсов на предприятии для производства продукции в течение одного месяца. Выполнена интерпретация полученных результатов.

Ключевые слова: оптовая торговля зерном, максимизация прибыли, оптимизационная модель.

Annotation. The analysis of the company engaged in the wholesale trade of grain, unmanufactured tobacco, seeds and animal feeds, as well as the sale of cereals. Developed optimization models maximize profits, based on the availability of real resources in the enterprise for the production for one month. The interpretation of the results.

Keywords: wholesale of grain, profit maximization, optimization model.

Зернові – один із ключових продуктів у харчовому раціоні людей, а також універсальний та поживний корм для багатьох видів тварин уже протягом кількох століть. Традиційно зерно вважається символом їжі для незможних громадян, тому попит на нього скорочується зі зростанням доходу. Проте ця тенденція компенсується за рахунок того, що останнім часом стає популярним здорове харчування, тому їжа на базі пшениці, ячменю чи кукурудзи є однією з основних у денному раціоні людей, що піклуються про стан свого організму.

В Україні нормою споживання продуктів харчування, вироблених із зернових (переважно пшениці) є близько 111 кг у рік на одну особу. В середньому, зернові крупи купуються 2 рази на місяць людьми із середнім рівнем доходу (300 – 600 у. о. на місяць) та людьми з великими сім'ями.

За даними державної служби статистики, станом на 01 листопада 2014 року в Україні було вироблено 57,234 млн т зернових і зернобобових культур, тоді як у 2013 р. за такий же період в Україні було вироблено 51,070 млн т зерна [1].

За даними на перше півріччя 2013 р., Україна поставила на зовнішні ринки 18,5 млн т зернових. Найбільш активно відбувається експорт кукурудзи. За даними порталу agrochart.com, з 01 вересня 2013 р. по 06 січня 2014 р. на зовнішні ринки було поставлено 8,6 млн т цієї культури. Найбільшими споживачами української кукурудзи є Єгипет, Південна Корея, Іспанія.

Друге місце серед експорту зернових посідає пшениця, якої було поставлено 6,8 млн т, і основними покупцями якої на зовнішніх ринках стали Єгипет, ПАР, Таїланд.

Третє місце у зовнішній торгівлі українським зерном посідає ячмінь, якого було вивезено близько 2 млн т. Більша частина експорту цієї зернової культури припадає на Саудівську Аравію.

Станом на 2013 р. в Україні зареєстровано 49 848 підприємств, що спеціалізуються на продукції сільського господарства, що складає 12,7 % від загальної кількості зареєстрованих фірм [2].

Усі фірми прагнуть до максимізації прибутку, адже ресурси є обмеженими.

Для аналізу розглянемо діяльність ТОВ «Олімп». Дана компанія функціонує на українському ринку з 90-х років минулого століття. У 2009 р. вона увійшла до холдингу Cereal Ukraine. Цей бренд спеціалізується на переробці зерна та його експортному продажу, виробництві круп та їх продажу на внутрішньому ринку України, виробництві кормових сумішей для тварин.

ТОВ «Олімп» посідає друге місце серед виробників круп України. Об'єми виробництва даної компанії склали 9 % від загального об'єму круп, виготовлених за липень – вересень 2014 р.

Для дослідження виокремимо три види продукції, а саме: кормосуміш для великої рогатої худоби, висококалорійну круп'яну суміш «Суворівська каша», суміш пластівців «Три злаки». Дані щодо виробництва видів продукції, що аналізуються, було взято на офіційному сайті компанії Cereal Ukraine [3].

Відомі запаси ресурсів, необхідних для виготовлення продукції протягом 1 місяця. Враховано витрати на енергоносії та пакувальний матеріал на продукцію, що випускається протягом місяця. Знаючи норми затрат на одиницю продукції на 1 кг, можна скласти математичну модель. У табл. 1 наведено дані для оптимізаційної задачі.

Таблиця 1

Вихідні дані

Ресурси	Норми затрат на одиницю продукції			Запаси на місяць
Зерно пшениці	0,25	0,45	0,35	56250
Зерно ячменю	0,25	0,35	0,35	51250
Зерно кукурудзи	0,5	0,2	0,3	67500
Пакувальний матеріал	0,002	0,003	0,009	575
Витрати на енергоносії	0,1	0,15	0,2	22600
Ціна 1 кг, грн	3,03	3,29	3,59	max
	Кормосуміш для великої рогатої худоби	Висококалорійна круп'яна суміш «Суворівська каша»	Суміш пластівців «Три злаки»	

Отже, цільова функція має вигляд:

$$F = 3,03x_1 + 3,29x_2 + 3,59x_3 \rightarrow \max.$$

Тепер побудуємо систему нерівностей, визначивши всі обмеження. Необхідно врахувати, що норма витрат ресурсів не повинна перевищувати запаси на підприємстві.

$$\begin{cases} 0,25x_1 + 0,45x_2 + 0,35x_3 \leq 56250, \\ 0,25x_1 + 0,35x_2 + 0,35x_3 \leq 51250, \\ 0,5x_1 + 0,2x_2 + 0,3x_3 \leq 67500, \\ 0,002x_1 + 0,003x_2 + 0,009x_3 \leq 575, \\ 0,1x_1 + 0,15x_2 + 0,2x_3 \leq 22600. \end{cases}$$

Дану оптимізаційну задачу слід розв'язати симплекс-методом з використанням Microsoft Excel.

Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування із заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовується «Пошук рішення» [4, с.14 – 21]. За допомогою даної надбудови було знайдено оптимальну

кількість виготовлення кожного з видів продукції, а також було визначено максимальний розмір прибутку, який може мати підприємство при наявних умовах.

$$x_{\text{opt}} = (x_1 = 99866; x_2 = 49617; x_3 = 254787); Z_{\text{max}} = 557102 \text{ грн.}$$

Відтак, для отримання максимального прибутку ТОВ «Олімп» повинно випускати свою продукцію протягом одного місяця у кількості, значення якої отримано в результаті використання надбудови «Пошук рішення». Кормосуміші для великої рогатої худоби має бути виготовлено 99,866 т, висококалорійної круп'яну суміші «Суворівська каша» слід виробити в об'ємі 49,617 т, суміші пластівців «Три злаки» повинно виготовити 25,478 т. За такого об'єму максимальний прибуток складатиме 557 102 грн.

Отже, використання цієї моделі дозволить фірмі задовольнити потреби споживачів та спланувати, який місячний прибуток матиме фірма при виробництві даних продуктів. Отримана модель також дозволить підприємству визначити, яку кількість зерна потрібно закуповувати у наступному місяці, які будуть місячні витрати на енергоносії та яка кількість пакувального матеріалу необхідна для оптимального виробництва. При врахуванні цих факторів, підприємство зможе мінімізувати свої витрати і буде конкурентоспроможним.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Виробництво основних сільськогосподарських культур в Україні у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. 2. Україна. Огляд виробництва зернових [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrochart.com/ru/news/news/171112/ukraina-obzor-proizvodstva-zernovyih/>. 3. Офіційний сайт холдингу Cereal Planet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cereal.com.ua/>. 4. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. –136 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

УДК 658.513

Мельник К. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто важливість позиціонування підприємств хімічної галузі як соціально відповідальних суб'єктів економіки. Обґрунтовано необхідність систематичної реалізації продуманих та ефективних заходів із захисту навколишнього природного середовища, ресурсозбереження, зниження екологічних підприємницьких ризиків, піклування про населення, що знаходиться у сфері стратегічних інтересів підприємств, в умовах їхнього переходу до сталого розвитку як ідеології діяльності. Проведено аналіз діяльності підприємств хімічної промисловості у сфері соціальної відповідальності на прикладах провідних представників хімічної промисловості України.

Ключові слова: хімічна промисловість, соціальна відповідальність, конкурентоспроможність підприємства, еколого-орієнтований розвиток, відповідальна турбота.

Анотація. В статье рассмотрена важность позиционирования предприятий химической отрасли как социально ответственных субъектов экономики. Обоснована необходимость систематической реализации



продуманных и эффективных мероприятий, по защите окружающей среды, сохранения ресурсов, снижения экологических предпринимательских рисков, заботы о населении, находящемся в сфере стратегических интересов предприятий, в условиях их перехода к устойчивому развитию как идеологии деятельности. Проведен анализ деятельности предприятий химической промышленности в сфере социальной ответственности на примерах ведущих представителей химической промышленности Украины.

Ключевые слова: химическая промышленность, социальная ответственность, конкурентоспособность предприятия, эколого-ориентированное развитие, ответственная забота.

Annotation. The article deals with the importance of positioning chemical industry enterprises as socially responsible subjects of economic. Justified, the necessity for systematic implementation of thoughtful and effective measures to protect the environment, resource, reducing the environmental business risks, care about people which are in the strategic interests of businesses in terms of their transmission to sustainable development as an ideology of their performance. Fulfilled an analysis of the chemical industry performance in the area of social responsibility based on the examples of the leading representatives of the chemical industry of Ukraine.

Keywords: chemical industry, social responsibility, the company's competitiveness, environmental-oriented development and responsible care.

Роль хімії часто залишається непомітною у повсякденному житті, але, беззаперечно, вона здійснює ключовий вплив як на підвищення якості та комфорту життя людей за допомогою високотехнологічних інтелектуальних рішень, так і на стан навколишнього середовища та запаси надр на планеті. Однак для того, щоб українські підприємства могли скласти гідну конкуренцію на світовому ринку, а також утримувати сегменти внутрішнього національного ринку, вони повинні створити всі необхідні умови для впровадження принципів соціально відповідальної діяльності.

В світі хімічна промисловість є однією з галузей, що найбільш динамічно розвиваються, що обумовлено впровадженням інновацій та використанням продукції в широкому спектрі споживання (медицина, фармація та біотехнології, сучасне виробництво промислової та споживчої продукції, сільське господарство тощо) [1; 6; 9]. Наразі на сучасному світовому ринку роль країн, які володіють великими запасами природних ресурсів (родовища різних мінералів, руд, нафти, газу), що виступають сировиною хімічної промисловості та є вичерпними, стає все більш важливою, а їхня діяльність все більш агресивною.

Однак поряд зі стійким розвитком галузі, забезпеченням доступу до цих ресурсів, зростанням конкурентоспроможності хімічних підприємств та їх науково-технологічного рівня вкрай гостро постає проблема соціально відповідальної діяльності кожного підприємства галузі, охорони праці, з упровадженням енергозберігаючих технологій тощо.

Питання, пов'язані зі стратегічним аналізом перспектив розвитку соціально відповідального хімічного сектору та впровадженням КСВ, є досить актуальними і вивчаються провідними експертами та вченими. Серед науковців та експертів, які зробили великий внесок у розробку і обговорення перспектив розвитку хімічного виробництва, слід відзначити вчених і експертів з України (А. Г. Голубов – Президент Союзу хіміків України; В. Новицький – колишній зам. міністра промислової політики України; В. Мешкова, Департамент розвитку хімічної промисловості України).

Об'єктом аналізу даної роботи є роль соціальної відповідальності у формуванні та реалізації принципів діяльності підприємств хімічної промисловості.

Предметом дослідження є процес реалізації принципів соціальної відповідальності в галузі хімії та його вплив на результати діяльності підприємств.

Метою статті є дослідження заходів, спрямованих на формування соціально відповідальної діяльності підприємств хімічного сектору, паралельно з його економічним зростанням у нинішніх умовах глобалізації.

Отже, виникає необхідність кардинального переосмислення підходів до формування політики підприємств хімічної галузі відносно екологічної проблематики. Відтак, систематична реалізація продуманих та ефективних заходів із захисту навколишнього середовища, ресурсозбереження, зниження екологічних підприємницьких ризиків, піклування про населення знаходяться у сфері стратегічних інтересів будь-якого підприємства галузі, в умовах їхнього переходу до сталого розвитку як ідеології діяльності.

В Україні хімічна галузь є однією з базових галузей промисловості, яка за останні 7 років демонструє досить високі темпи розвитку. За даними Державної служби статистики України [3], в 2012 р. частка хімічної продукції в структурі експорту склала приблизно 20 %. При цьому за останні 5 років спостерігається приріст виробництва і експорту хімічної продукції. Це свідчить про те, що найближчим часом хімічна галузь промисловості буде мати ключове значення для загального рівня розвитку української економіки.

Сьогодні підприємства хімічної галузі повинні розуміти власну відповідальність за внесок у сталий розвиток, а тому існує потреба в посиленні уваги до складових сталого розвитку, надання їм пріоритетності у процесі діяль-



ності на всіх рівнях, зокрема, забезпечені розробки та підтримки програм з енергозбереження, ресурсозбереження, екологічного менеджменту тощо [2]. Тому підприємства повинні дотримуватись ідеології соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), згідно з якою підприємства інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та у їхню взаємодію із зацікавленими сторонами, що сприятиме досягненню ними найбільших успіхів у даній сфері діяльності [5].

Цілу низку заходів, починаючи з імплементації нових стандартів з питань охорони праці і навколишнього середовища та закінчуючи впровадженням ресурсозберігаючих технологій на виробництві, включає в себе міжнародна добровільна програма «Responsible Care», яку координує Міжнародна рада хімічних асоціацій (ICCA).

Програма Відповідальна турбота (далі – Програма) зобов'язує компанії, національні хімічні асоціації та їхніх партнерів до наступного:

- 1) постійно вдосконалювати знання щодо впливу хімічних процесів і продуктів на довкілля, здоров'я та безпеку, покращувати технологічні процеси з метою недопущення шкідливого впливу хімічної продукції на людей і навколишнє природне середовище впродовж усього її життєвого циклу;
- 2) ефективно використовувати природні ресурси та мінімізувати відходи;
- 3) відкрито повідомляти зацікавлені сторони про результати своєї роботи, досягнення та недоліки;
- 4) слухати, залучати та працювати з людьми з метою кращого розуміння їхніх проблем і очікувань та вирішення актуальних питань безпеки хімічного виробництва;
- 5) співпрацювати з державними організаціями для розробки і впровадження ефективних норм і стандартів у сфері хімічної продукції з подальшим їх виконанням та постійним покращенням показників;
- 6) надавати допомогу та поради з метою сприяння та стимулювання відповідального поведіння з хімічними речовинами всіх, хто має відношення до хімічної продукції в ланцюгу її використання.

У 2010 р. Cefic (European Chemical Industry Council) та хімічні асоціації європейських країн-членів прийняли «Європейський Кодекс безпеки Відповідальна турбота». Роль Cefic полягає у просуванні Responsible Care в Європі шляхом заохочування національних хімічних асоціацій до впровадження програми. Національні асоціації залучають всі зацікавлені сторони до участі в програмі та особливу увагу приділяють збільшенню числа середніх і малих підприємств, що беруть участь у програмі. З 2011 р. до них приєдналася й Україна. На основі загальних принципів цього проекту розроблено український варіант програми – «Відповідальна турбота хімічної промисловості України». Кілька семінарів з керівниками підприємств і служб охорони праці щодо впровадження цих міжнародних стандартів вже було проведено Союзом хіміків України – неурядовою організацією, яка об'єднує хімічні підприємства України і є членом Українського Союзу промисловців і підприємців. Ставши членом асоціації Союз хіміків України, а разом з ним і підприємства учасники міжнародної програми «Responsible Care» отримали безпосередній доступ до спеціальних інформаційних ресурсів, які дозволять ознайомитися з кращими європейськими практиками впровадження програми, а також до методик самооцінки відповідності принципам програми за ключовими показниками ефективності, міжнародних стандартів. Вже сьогодні до проекту «Відповідальна турбота хімічної промисловості України» приєдналися «Сумихімпром», «Черкаське хімволокно», «Азот», «Концерн «Стирол», Одеський державний припортовий завод і багато інших.

Але не всі українські компанії можуть упроваджувати КСВ свого бізнесу. Основними перешкодами, згідно з опитуванням українських компаній, є: нестача коштів; податковий тиск і недосконалість нормативно-правової бази, відсутність стимулів з боку держави (пільги); недостатність власного досвіду, невідпрацьовані механізми впровадження КСВ; неможливість контролю за використанням наданих коштів; недостатність інформації позитивних прикладів упровадження корпоративної соціальної відповідальності, організації, які змогли надати таку допомогу. Отже, зрозуміло, що велика відповідальність за належний розвиток галузі лежить безпосередньо на державі. Можна навести приклади підприємств, які в даний час є лідерами вітчизняної хімічної промисловості та разом із тим змогли розробити власну соціально-відповідальну, ефективну стратегію і досягли високих позицій в галузі. Наприклад, ВАТ «УКРПЛАСТИК» – найбільший у Східній Європі виробник гнучких пакувальних матеріалів для харчової, тютюнової, косметичної, фармацевтичної та інших галузей.

На підприємстві впроваджено систему екологічного менеджменту, компанія регулярно підтверджує відповідність виробництва і продукції вимогам міжнародних стандартів ISO 14001: 2004 (довкілля), ISO 22000: 2005 (безпека) і ISO 9001: 2008 (якість). Гнучкі пакувальні матеріали, які виробляє компанія, не містять сполуки хлору та при утилізації використаної упаковки не виділяють отруйних речовин. З 2010 р. підприємство реалізує програму з підвищення екологічних стандартів та енергоефективності, розробки нових технологій спільно з ЄБРР. У поточному році підприємство «УКРПЛАСТИК» приєдналося до міжнародної добровільної екологічної ініціативи виробників хімічної продукції «Responsible Care».

Ще одним яскравим представником є група компаній Ostchem Holding, зокрема ПАО «Концерн Стирол». Всі соціальні ініціативи концерну проходять в рамках програми «Збережи своє місто». Основна мета програми – підвищення рівня соціальних стандартів в містах розташування промислових підприємств Group DF. Охоплює



такі сфери, як: підтримка інфраструктури міст, ремонт культурних, освітніх і спортивних комплексів, житлових будинків та доріг, будівництво та підтримка медичних закладів, реконструкція водопровідних мереж, поліпшення транспортної інфраструктури міст.

Важливим напрямком соціальної політики «Стиролу» є матеріальна допомога діючим працівникам концерну, багатодітним і малозабезпеченим сім'ям горлівчан. Витрати підприємства на об'єкти соціальної сфери в 2012 р. порівняно з 2011 р. значно зросли (на 8,3 млн грн). Так, наразі останні складають 16,2 млн грн. Хоча такий підхід завод демонстрував під час стабільної та мирної політико-економічної ситуації, яка діаметрально змінилась в 2014 р.

У висновку варто зазначити, що проведена характеристика та оцінка хімічної промисловості показала, що хімічний комплекс є одним із провідних секторів економіки та є експортоорієнтованим комплексом. В ході проведення наведеного у цій статті дослідження, було виявлено, що для подальшого стрімкого розвитку хімічної промисловості України та формування конкурентоспроможності у новому глобальному просторі пріоритетне значення має стратегія, основою якої є реалізація концепції сталого розвитку, що надає нові можливості у вирішенні еколого-економічних і соціальних проблем.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Зембицкий Е. В. Исследование общих тенденций использования экономических ресурсов корпоративными структурами промышленности / Е. В. Зембицкий // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 21–26. 2. Bonini S. Whensocial issuesbecome strategic / S. Bonini, L. Mendonca and J. Oppenheim ; The McKinsey Quarterly. – 2007. – Vol. 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vestnikmckinsey.ru. 3. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с. 4. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Лазаренко О. О. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка : зб. статей та рекомендацій / О. О. Лазаренко. – К. : Стило, 2007. 6. Міністерство промислової політики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua>. 7. Рейтинг 100 лучших компаний Украины. – 2003. – № 1; Рейтинг 100 лучших компаний Украины. – 2006. – № 2. 8. Химическая промышленность на рубеже веков: итоги и перспективы : материалы конференции. – М., 1999.



РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ ЙОГО КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

УДК 658.5:339.137.2

Міняйленко К. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з реструктуризацією підприємств, досліджено сутність і визначено місце реструктуризації підприємства в системі забезпечення його конкурентної стійкості.

Ключові слова: реструктуризація, розвиток, підприємство, конкурентний потенціал.

Анотація. В статті рассмотрені актуальні питання, пов'язані з реструктуризацією підприємств, досліджена сутність і визначено місце реструктуризації підприємства в системі забезпечення його конкурентної стійкості.

Ключевые слова: реструктуризация, развитие, предприятие, конкурентный потенциал.

Annotation. The article deals with current issues related to the restructuring of enterprises, investigated the nature and the place of the restructuring of the company in the system to ensure its competitive sustainability.

Keywords: restructuring, development, enterprise, competitive potential.

Швидкоплинні умови ведення бізнесу, властиві ринковій економіці, роблять очевидним той факт, що підприємства для виживання і збереження конкурентної стійкості в тривалій перспективі повинні постійно вносити зміни в свою господарську діяльність з урахуванням сучасних вимог, тобто постійно реструктуризуватися. Якщо підприємство не розвивається, не нарощує і не реалізує свій конкурентний потенціал, то його можливості щодо ефективної адаптації до змінних ринкових умов вичерпуються. Однією з важливих причин несвоєчасного проведення реструктуризації вітчизняних підприємств є відсутність адекватних показників, які послужили б керівництву підприємства сигналом зниження конкурентної стійкості і початком розробки плану проведення реструктуризації.

У сучасних умовах зміни в зовнішньому середовищі і зміни внутрішніх структурних перетворень підприємства, що проводяться, зокрема і реструктуризація, є вже давно нормою для цивілізованої ринкової економіки. У вузькому значенні під реструктуризацією підприємства розуміють певну перебудову розподілу і використання всіх його ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інформаційних тощо). Вітчизняні та російські вчені-економісти по-різному підходять до визначення реструктуризації. Реструктуризація може використовуватися як найбільш радикальний спосіб перетворення підприємства в якості засобу й інструменту в процесі антикризового управління.

Основні підходи до тлумачення категорії «реструктуризація» розглядалися у роботах таких вітчизняних та іноземних науковців, як: Л. Тимошик [3], А. Тутунджян [4], І. Григор'єв [5], Н. Ричихина [6], Л. Калениченко [1].

К. Кордан, Т. Фолмэн і М. Вандерборт [2] вважають, що в результаті проведення реструктуризації підприємство повинно не просто працювати краще, а робити сучасніші продукти. Німецькі учені Є. Фрезі і Л. Тойфсен з Кельнського університету вважають, що реструктуризація полягає тільки в перетворенні структури управління [1].

У країнах з розвинутою економікою поняття «реструктуризація» давно перетворилося на норму життєдіяльності підприємств. Реструктурування для них означає постійний, природний і за суттю перманентний процес перебудови підприємства, його перепроєктування з метою адаптації в мінливому ринковому середовищі. Питання про реструктуризацію постає перед керівником кожного разу, коли на підприємство чекає зниження ефективності господарської діяльності, зміни економічного оточення, технологічного розвитку і загострення конкуренції.

На погляд автора, однією з важливих причин несвоєчасного проведення реструктуризації українських підприємств є відсутність розроблених і перевічених критеріїв та/або коректних показників, які слугували б керівництву підприємства сигналом втрати конкурентної стійкості й початком розробки плану реалізації процесу реструктуризації на основі розвитку його конкурентного потенціалу.

Для нашої держави реструктуризація підприємства – це якісна і слабоструктурована проблема, яка може вирішуватися тільки певними методами досліджень, із залученням багатьох моделей, теорій і дисциплін, в рамках добре структурованого процесу, серед основних етапів якого у обов'язковому порядку передбачають проведення повної діагностики конкурентного стану підприємства, підготовку до реструктуризації і розробку її концепції [2].

Метою даної статті є аналіз методичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління реструктуризацією підприємства в процесі розвитку його конкурентного потенціалу.

Можливість правильно виокремити і розвинути конкурентну перевагу, в чому і полягає суть реструктуризації, стала основною проблемою реструктуризації господарюючих суб'єктів, при цьому серед найактуальніших методичних проблем реструктуризації залишаються наступні: проблема обґрунтування необхідності реструктуризації на основі діагностики його конкурентного потенціалу; проблема підготовки самого процесу реструктуризації; проблема ефективної адаптації підприємства до конкурентних умов; проблема розвитку конкурентного потенціалу; проблема збереження конкурентної стійкості.

Основним засобом реструктуризації виступає «зміна організаційної системи на основі розділення, з'єднання, ліквідації (передачі) діючих і організації нових структурних підрозділів, приєднання інших підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі або акцій сторонніх організацій» [6] (створення нових видів бізнесу).

Відтак, суть реструктуризації зводиться до того, щоб правильно виокремити і розвинути конкурентну перевагу підприємства, а саме: забезпечити здатність виробляти продукт або послугу краще за інших і утримувати свою конкурентну позицію на ринку.

При цьому головною метою реструктуризації стає пошук джерел розвитку підприємства на основі розвитку його конкурентного потенціалу. Отже, в широкому розумінні реструктуризація передбачає комплексність перетворень і змін, а не зміни тільки в одній функціональній сфері (маркетинг, фінанси, виробництво); є постійним інструментом управління, а не реалізацією разового заходу; в змозі поєднувати майнові перетворення як елемент змін та підлягає модифікації і коригуванню в ході реалізації.

Як показав аналіз наукової літератури, вчені-економісти по-різному підходять до визначення реструктуризації, але існують принаймні два основних напрями в тлумаченні даної категорії [3]:

- 1) визначення, аналогічні вітчизняному розумінню, що трактують реструктуризацію як радикальні зміни, які не є частиною повсякденного життя підприємства;
- 2) визначення, аналогічні зарубіжному розумінню сутності процесу реструктуризації як постійного і природного процесу, що перепроєктує підприємства для адаптації в мінливому середовищі.

На думку автора, реструктуризація – це комплекс заходів (організаційно-економічних, техніко-технологічних, фінансово-господарських, правових та ін.), що спрямовані на кількісні і якісні зміни внутрішніх елементів, зв'язків та методів управління, які сприяють перетворенню структури виробництва та оптимізації ресурсів на засадах розвитку конкурентного потенціалу з метою підвищення загального рівня конкурентоспроможності підприємства.

В свою чергу, аналіз і узагальнення теоретичних положень розвитку категорії «реструктуризація» дозволяють сформулювати наступні вимоги до реалізації самих процесів системних перетворень:

- забезпечення переходу підприємства в якісно новий стан;
- скорочення термінів досягнення нового рівня розвитку підприємства;
- забезпечення підвищеного рівня керованості процесів;
- забезпечення підвищеної адаптивності до конкурентних умов;
- забезпечення конкурентної стійкості.

Відтак, оскільки основними цілями реструктуризації є адаптація підприємства до стану зовнішнього і внутрішнього середовищ, що змінюється, а також ідея комплексного підходу до управління розвитком підприємства в цілому.

Як висновок хотілось би зазначити, що для більшості підприємств дотепер залишається відкритим питання, яким же чином проводити реструктуризацію, оскільки єдиного підходу до реалізації процесу реструктуризації не існує. Більш того, навіть послідовність етапів реструктуризації, не кажучи вже про вибір інструментарію, може суттєво відрізнитися залежно від стану підприємства, його конкурентного потенціалу, конкурентної позиції на ринку, поведінки конкурентів, характеристики вироблених товарів і послуг та багатьох інших факторів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Сытник Л. С. Организационно-экономический механизм анти кризисного управления / Л. С. Сытник. – Донецк, 2010. – 504 с. 2. Тимошик Л. П. Реструктуризация металлургических предприятий в Украине / Л. П. Тимошик // Соціально-економічні пріоритети сталого розвитку. – 2013. – С. 101–109. 3. Тутунджян А. К. Реструктуризация предприятия в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики / А. К. Тутунджян. – М.: Экономика, 2009. – 240 с. 4. Юн Г. П. Внешнее управление на несостоятельном предприятии / Г. П. Юн, Т. Г. Каль, И. И. Григорьев. – М. : Дело, 2011. – 250 с. 5. Рычихина Н. С. Реструктуризация предприятия как основополагающий фактор поддержания устойчивости предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ivanovo.ac.ru/ru/main/oficialnye-dokumenty/finish/29-avtoferaty-arxiv/171-richixina>. 6. Кальніченко Л. Ф. Особливості реструктуризації промислових об'єктів в умовах переходу до ринку / Л. Ф. Кальніченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 10. – С. 27–33.

ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

УДК 330.341

Мисько Н. С.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглянуто сутність корпоративної соціальної відповідальності та сучасний стан її розвитку в Україні. Проаналізовано основні зарубіжні моделі управління корпораціями в країнах з розвинутою ринковою економікою. Надано визначення, основні проблеми та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в державі.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, модель корпоративного управління, особливості моделі корпоративного управління.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность корпоративной социальной ответственности и современное состояние ее развития в Украине. Проанализированы основные зарубежные модели управления корпорациями в странах с развитой рыночной экономикой. Дано определение, основные проблемы и перспективы развития корпоративной социальной ответственности в государстве.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, модель корпоративного управления, особенности модели корпоративного управления.

Annotation. The article describes the essence of corporate social responsibility and the current state of its development in Ukraine. We analyzed the main foreign models of corporate governance in the countries with developed market economies. The definition of the main problems and prospects of development of corporate social responsibility in the country.

Keywords: corporate social responsibility, corporate governance model, especially the model of corporate governance.

Інтеграційні процеси, що відбуваються наразі в економіці України, є найпершими передумовами формування корпоративної культури на сучасних українських підприємствах. Корпоративна культура є атрибутом підприємства, яке піклується про ділову репутацію, як усередині організації, так і на міжнародній арені. Реалізація соціально відповідальних стратегій має орієнтуватися не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам діяльності, але й на досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів, що може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності окремих компаній і національної економіки загалом. Наявність великої кількості інтерпретацій щодо категоріального апарату та безліч підходів до побудови методів і принципів щодо формування корпоративної культури дає змогу говорити про потребу більш детального вивчення цього питання, а тому дане дослідження є досить актуальним.

Метою написання даної статті є дослідження умов та особливостей становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств та аналіз формування української моделі корпоративного управління та основні напрямки її подальшого розвитку.

Проблематика формування та становлення вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності бізнесу досліджується не так давно, хоча з цієї теми в світі є низка наукових напрацювань. В Україні ці процеси лише розпочинаються, їх досліджували: Т. Базарова, А. Базиліюк, Л. Безчасний, О. Білорус, В. Геєць, Л. Гончарук, В. Лагутін, І. Лукінов, Д. Матросов, С. Мочерний, Ю. Пахомов та інші.

За визначенням Європейської Комісії, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це інструмент, за допомогою якого підприємства регулюють вплив своєї діяльності на суспільство й утверджують свої принципи та цінності як у межах власних внутрішніх методів і процесів, так і у взаємовідносинах з іншими учасниками. КСВ є добровільною ініціативою, яка реалізується на базі підприємств та охоплює заходи, що перебувають поза вимогами законодавства [1].

Становлення моделі корпоративної соціальної відповідальності багато в чому залежить від чинників зовнішнього середовища. До передумов формування моделі КСВ можна віднести такі фактори:

– ринкові, що характеризуються розвитком та рівнем конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу, розподілом доходів населення, зміною попиту, складністю або легкістю процесу проникнення на ринок;



- організаційні, які характеризують різноманітність форм власності, методів управління, системи організації роботи персоналу, організацію найму і просування співробітників кар'єрними сходами;
- економічні, що виражаються через доступність кредитів, впливом курсів обміну валют, розміром податків, темпами економічного зростання, рівнем інфляції; тенденції на ринку коштовних паперів;
- соціальні – ті, що виявляються за допомогою показників народжуваності; смертності, коефіцієнта середньої тривалості життя; стилю життя; освітніх стандартів; відношенням до праці; відношенням до відпочинку; соціальною відповідальністю та соціальним добробутом;
- політично-правові – це зміни в податковому законодавстві; розташування політичних сил; стосунки між діловими колами й урядом; патентне законодавство; законодавство про охорону навколишнього середовища; урядові витрати; антимонопольне законодавство; державне регулювання; стосунки уряду з іноземними державами [2].

КСВ в Україні перебуває на стадії становлення. Найбільш активними у цій сфері є насамперед представництва іноземних компаній, які переносять на українське підгрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які протягом останніх 15 років удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій Загального управління якістю. Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання, а відтак, активної участі в ньому держави, яка повинна визначити СВБ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів. У час, коли приватний бізнес є джерелом більш ніж 90 % глобальної економіки, кожен крок бізнесу в напрямку сталого розвитку суспільства є дуже важливим. Так, практика КСВ набуває розповсюдження в світі і в Україні завдяки реалізації чисельних заходів громадських організацій і міжнародній та українській приватній грантовій підтримці [3].

Соціальну відповідальність бізнесу в українському контексті можна визначити як таку, що діє на трьох основних рівнях:

- дотримання законних зобов'язань перед державою і суспільством (сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників, права споживачів, екологічні норми) та галузевих стандартів;
- мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство та управління ризиками (наприклад, порушення прав людини або забруднення навколишнього середовища);
- посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (наприклад, створення робочих місць, соціальний та економічний розвиток, вирішення конфліктів) [4].

Серед відмінних рис української моделі КСО можна виокремити такі:

- відсутність в Україні ідеології соціально відповідального підприємництва;
- вимушений характер соціальної відповідальності бізнесу в Україні. В опитуванні часто висловлювалась думка, що КСО є відповіддю на запит влади, а деякі навіть вважають це формою державного рекету. До речі, це опосередковано підтверджується невеликою кількістю компаній, які приєдналися до Глобального договору ООН в Україні;
- відсутність прозорих процедур вироблення соціальної політики як на рівні держави та регіонів, так і на рівні підприємств. Залежність форм і методів соціальної активності компаній від особистих уподобань та інтересів керівників і власників. Це обумовлено зокрема і підвищенням ролі керівників у післяприватизаційний період;
- висока диференціація соціальних корпоративних пільг, які особливо останнім часом орієнтовані на топ-менеджерів вищого рівня та деякою мірою на висококваліфіковані кадри. Наприклад, 64 % опитаних керівників у Чернігівській області. Вони вважають, що вітчизняному бізнесу властивий низький рівень громадянської самосвідомості.

Для вдосконалення вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності важливим є запровадження в Україні:

- пільгового оподаткування підприємств, що впроваджують КСВ;
- підвищення обізнаності про КСВ 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 слідкувати за прогресом;
- удосконалення корпоративного законодавства, розробка та прийняття Кодексу корпоративного управління;
- запровадження соціальної звітності для всіх господарюючих суб'єктів з метою вивчення реального стану справ у державі;
- інтеграція КСВ в освіті, навчанні і дослідженнях;
- створення єдиного центру соціальних програм в мережі Інтернет та в кожному регіоні.



Отже, проведене дослідження дає можливість зробити висновок про те, що процес формування КСВ в Україні знаходиться на стадії становлення та потребує певної координації та стимулювання. В країні відсутня ідеологія соціально відповідального підприємництва, а характер соціальної відповідальності бізнесу є вимушеним. Розвиток вітчизняної моделі КСВ дозволить гармонізувати цілі соціальної політики держави та бізнес-цілі компаній українського бізнес-середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Визначення: корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csrgender.org.ua/discrimination/53-zagalna-informaciya-pro-ksv-ta-ender.html>. 2. Капитонов Э. А. Корпоративная культура: теория и практика / Э. А. Капитонов, Г. П. Зинченко. – М. : Альфа-Пресс, 2011. – 352 с. 3. Українська мережа Глобального договору ООН : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/how2join/benefits>. 4. Гулевська-Черниш А. Практика благодійної діяльності бізнес-компаній України: сучасний досвід (звіт за результатами дослідження) / А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський; [за заг. ред. А. Гулевської-Черниш]. – К. : Салютіс, 2010. – 60 с.



ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

УДК 35.08:32:351

Мурадова О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості сучасного нормативно-правового забезпечення процесу розвитку персоналу державних службовців в Україні. Виявлено проблеми функціонування системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації державних службовців в Україні, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: нормативно-правове регулювання процесу розвитку персоналу державних службовців, атестація державних службовців, кадровий резерв, підвищення кваліфікації державних службовців.

Аннотация. Рассмотрены особенности современного нормативно-правового обеспечения процесса развития персонала государственных служащих в Украине. Выявлены проблемы функционирования системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих в Украине, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование процесса развития персонала государственных служащих, аттестация государственных служащих, кадровый резерв, повышение квалификации государственных служащих.

Annotation. In the article an author is consider the features of the modern normative-legal providing of process of development of personnel of civil servants in Ukraine. The problems of functioning of the system of preparation, retraining and in-plant training civil servants are exposed in Ukraine, and also the ways of their decision are offered.

Keywords: legal regulation of development personnel of civil servants, state employees, certification, personnel reserve, training of civil servants.

Необхідність в інноваційному підході у соціально-економічному розвитку території вимагає від місцевої влади формувати професійний кадровий склад державних службовців шляхом запровадження сучасних кадрових технологій, управління кадровими процесами на місцевому рівні, розвитку професіоналізму управлінців, що забезпечить поліпшення доступності та якості управлінських послуг. У цих умовах особливо актуальними для України є проблеми підвищення ефективності професійного розвитку її державних службовців, а також відповідність цього процесу нормативно-правовому забезпеченню процесу розвитку персоналу в органах державної влади в Україні. Це й обґрунтовує актуальність даного наукового дослідження.

Мета дослідження – розгляд особливостей сучасного нормативно-правового забезпечення процесу розвитку персоналу державних службовців в Україні, а також виявлення тенденцій і напрямів перспективного розвитку даного процесу.

Процес розвитку персоналу державної служби, як і будь-який інший процес у державних органах влади, регламентується низкою нормативно-правових актів. Так, у Законі України «Про державну службу» до основних обов'язків державних службовців віднесено постійне вдосконалення організації своєї роботи й підвищення власної професійної кваліфікації (ст. 10), а обов'язковою умовою формування кадрового резерву державних службовців є підвищення їх кваліфікації, що згідно зі ст. 29 зазначеного Закону може здійснюватися у навчальних закладах не рідше одного разу у п'ять років. При цьому результати навчання повинні бути однією з визначальних основ для просування працівників по службі [1].

Правове забезпечення здійснення процесу підвищення кваліфікації кадрів в органах державної влади, розробка єдиного підходу до процесу професіоналізації державних службовців слугує виробленню та реалізації ефективної та дієвої державної політики щодо розвитку та становлення державної служби. Характерною особливістю сучасної системи українського законодавства є те, що суперечності між нормативно-правовими нормами властиві всім її ланкам. Варто зазначити, що внутрішня неузгодженість і суперечливість притаманна практично всім сферам сучасного українського правового регулювання. Тому на сьогодні дуже важливо виробити єдину систему і нормативно-правову базу щодо підготовки державних службовців, забезпечити чітке розмежування їхніх функцій на основі професійно-кваліфікаційних характеристик, збалансованість у системі взаємних прав, обов'язків і відповідальності щодо здійснення ефективної політики суспільного розвитку, надання гарантованих державних послуг населенню, захисту законних прав і свобод громадян.

Конституційну основу державної служби та кадрової політики держави становить Конституція України, яка гарантує невід'ємне право громадянина України на працю. Конституція України проголошує працю вільною (ст. 43). Кожен має право самостійно розпоряджатися своїми здібностями, обирати вид трудової діяльності та професію, яка подобається; отримувати за свою працю заробітну плату не нижче встановленого законодавством мінімального розміру; працювати в належних, безпечних і здорових умовах праці. Згідно з Конституцією України, кожна людина має право на вільний розвиток своєї особистості (ст. 23), також там закріплені питання щодо державної служби. Згідно зі ст. 38 Конституції України, громадяни мають право брати участь в управлінні державними справами, вільно обирати та бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування [2].

Велике значення для становлення і розвитку системи підвищення кваліфікації державних службовців має низка законів України, які становлять другий рівень нормативно-правового регулювання відносин з підвищення кваліфікації державних службовців. Перше місце в чинному законодавстві посідає Закон України «Про державну службу» [1], який став основою у формуванні державної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців. Службовець державного органу обіймає відповідну посаду, яка є частиною організаційної структури цього органу. Правовий статус такої посади узгоджено і взаємопов'язано з правовим статусом інших посад цієї установи. Особи, що претендують на посаду, повинні мати відповідні критерії як загального, так і спеціального характеру, насамперед, це – рівень підготовки та кваліфікація, вимоги закріплено у Законі України «Про державну службу». Так, згідно зі ст. 4 цього Закону, право на державну службу мають громадяни України незалежно від походження, соціального та майнового стану, національної приналежності, статі, політичних поглядів, які мають відповідні освіту та професійну підготовку [1]. Відтак, можна сказати, що державний службовець повинен відповідати вимогам посади, на яку претендує або яку обіймає.

Не менш важливе значення у системі нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини з підвищення кваліфікації державних службовців, мають Укази та розпорядження Президента України, у яких вирішуються питання розвитку та вдосконалення системи підвищення кваліфікації державних службовців. Так, сферу управління розвитком персоналу державної служби регламентують Укази Президента України «Про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців» № 398 від 30.05.1995 р. [3], «Про стратегію реформування державної служби в Україні» № 599 від 14.04.2000 р. [4], «Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу» № 278 від 05.03.2004 р. [5].

Слід зазначити, що Національним агентством України з питань державної служби ініційовано прийняття низки нормативно-правових актів, які регулюють питання запровадження єдиних стандартів щодо професійно-

го навчання державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування за спеціальностями галузі знань «Державне управління», а також ефективного використання бюджетних коштів у рамках державного замовлення. Насамперед, це – Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування системи підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад» № 1198-р від 28 листопада 2011 р. [6], у якому зазначено проведення цілісної та системної реформи у сфері підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад.

Поряд із зазначеними вище нормативно-правовими актами, що регулюють процес розвитку персоналу в органах державної служби, зокрема професійного навчання і підвищення кваліфікації державних службовців, можна виділити також ті, які регулюють процес атестації кадрів, формування кадрового резерву тощо. Так, одним із можливих шляхів просування по службі в органах державної влади є проходження державними службовцями процедури атестації, яка проводиться відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 1922 від 28 грудня 2000 р. «Про затвердження Положення про проведення атестації державних службовців» [7]. Атестація державних службовців проводиться з метою підвищення ефективності їх діяльності та відповідальності за доручену справу в державних органах один раз на три роки, під час якої оцінюються результати роботи, ділові та професійні якості, виявлені працівниками під час виконання обов'язків, визначених типовими професійно-кваліфікаційними характеристиками посад і відображених у посадових інструкціях, що затверджуються керівниками державних органів відповідно до Закону України «Про державну службу» [1]. Відповідно до свого висновку, атестаційна комісія може пропонувати працівнику, що атестується, зарахувати його до кадрового резерву, призначити на вищу посаду або направити на підвищення кваліфікації. За результатами атестації для зайняття посад і просування по службі, за рішенням органу державної служби створюється кадровий резерв, який затверджується органом державної влади на основі Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про формування кадрового резерву для державної служби» № 199 від 28 лютого 2001 р. [8]. Кадровий резерв створюється для заміщення посад державних службовців, а також для просування їх по службі з тих осіб, які мають професійні навички, що ґрунтуються на сучасних спеціальних знаннях і аналітичних здібностях, для прийняття та успішної реалізації управлінських рішень. Виходячи з вищезазначеного видно, щоб система управління персоналом в органах державної влади ефективно функціонувала, потрібно мати своєчасно та в достатній кількості необхідні ресурси.

Відтак, аналіз чинних законодавчих і нормативних документів [1–8] свідчить, що система розвитку персоналу державних службовців повинна бути спрямована на досягнення єдиної мети – забезпечення державних органів необхідною кількістю високопрофесійних і всебічно підготовлених кадрів державних службовців, які володіють сучасними науковими знаннями, навичками й уміннями та здатних до ефективного здійснення цілей і функцій правової держави у своїй практичній діяльності. У процесі дослідження виявлено, що сьогодні в Україні система підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації державних службовців має низку проблем, серед яких можна виділити: незначну роль кадрових служб органів влади в процесі формування навчальних програм і планів курсів підвищення кваліфікації, неготовність їх працівників до виконання якісно нових функцій і завдань; недосконалість державного стандарту професійної підготовки державних службовців; низький рівень поширення нових форм і методів підвищення кваліфікації державних службовців. Тому система підвищення кваліфікації державних службовців повинна розглядатися як єдина, цілісна підсистема в системі державної служби, а пріоритетними напрямками її вдосконалення повинні стати: забезпечення безперервного навчання відповідно до потреб держави, завдань і функцій органів державної влади; застосування сучасних освітніх технологій із застосуванням інтерактивних форм навчання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кайнова Т. В.

Література: 1. Про державну службу : Закон України № 3723-XII від 16.12.1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – С. 490. 2. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA>. 3. Про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців : Указ Президента України № 398/95 від 30.05.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/398/95>. 4. Про стратегію реформування системи державної служби в Україні : Указ Президента України № 599/2000 від 14 квітня 2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 16 (5 травня). – С. 63–71. 5. Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу : Указ Президента України № 278 від 05.03.2004 р // Офіційний вісник України. – 2004. – № 10 (26 квітня). – С. 31. 6. Про схвалення Концепції реформування системи підвищення кваліфікації державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1198-р від 28 листопада 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1198-2011-%D1%80>. 7. Про затвердження Положення про проведення атестації державних службовців : Постанова Кабінету Міністрів України № 1922 від 28 грудня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/2000>. 8. Про затвердження Положення про формування

кадрового резерву для державної служби : Постанова Кабінету Міністрів України № 199 від 28 лютого 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/199-2001-%D0%BF>.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМУ РЕАЛІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

УДК 35.08:32:351

Мурадова О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Визначено проблеми розвитку державних службовців публічних організацій у системі державної кадрової політики, а також запропоновано напрями вдосконалення процесу розвитку державних службовців в органах державної влади України.*

***Ключові слова:** розвиток персоналу, державна кадрова політика, публічна організація, органи державної влади.*

***Аннотация.** Определены проблемы развития государственных служащих публичных организаций в системе государственной кадровой политики, а также предложены направления усовершенствования процесса развития государственных служащих в органах государственной власти Украины.*

***Ключевые слова:** развитие персонала, государственная кадровая политика, публичная организация, органы государственной власти.*

***Annotation.** In the article the problem of civil servants of public institutions in the state personnel policy have been identified, and the ways of improving the process of development of civil servants have been proposed in the government of Ukraine.*

***Keywords:** staff development, state personnel policy, public entity, public authorities.*

На сучасному етапі важливо, щоб кожен державний службовець володів професійними компетентностями, необхідними для роботи в непростих соціальних, економічних і політичних умовах сучасної України. Від професійного рівня державних службовців залежить не тільки результативність та ефективність усього державного апарату, але й підвищення якості надання публічних послуг в Україні. Розвиток новітніх технологій, науково-технічного прогресу загалом стали причиною великих змін у трудовій діяльності працівників публічних установ, зумовили підвищення вимог до їх професійно-кваліфікаційного рівня. Важливу роль у даному контексті відіграє забезпечення безперервного розвитку державних службовців у публічній організації. У зв'язку з цим тема дослідження є актуальною.

Теоретичні й практичні аспекти проблеми управління персоналом і його розвитком відображено у працях багатьох науковців. Важливе значення мають праці В. Авер'янова, О. Амосова, Н. Гавкалової, Т. Заїкіної, О. Зарудіної, А. Кабанця, О. Оболенського [1 – 6] та інших. У роботах досить ґрунтовно розглянуто питання сутності державної кадрової політики та її складових, зокрема професійного розвитку державних службовців, визначено основні її принципи та вимоги до кадрової діяльності в умовах демократичної держави. Але через стрімкі зміни у суспільстві дослідження кадрової роботи є незавершеним, а наукові роботи за даною тематикою продовжують з'являтися.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування особливостей процесу реалізації кадрової політики в органах державної влади та її складової – професійного розвитку персоналу публічних організацій.

Як відомо, кадрова політика – багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Він буде результативним у разі дотримання певних вимог та

умов, послідовного здійснення організаційно-управлінських, політичних та законодавчих дій. Кадри є найбільш стабільним соціальним елементом суспільства й держави, носієм їх традицій та досвіду. Саме кадри зберігають ці якості навіть під час зміни суспільно-політичного устрою, устрою держави [1].

Через інститут державної служби держава реалізує кадрову політику в органах державної влади з метою забезпечення їх професійним кадровим ресурсом [2].

Державна кадрова політика полягає у визначенні стратегії роботи з кадрами на загальнодержавному рівні, метою якої є формування, розвиток і раціональне використання трудових ресурсів України [4]. Кадрова політика великою мірою залежить від якості роботи кадрів, їх моральних якостей, загальної та професійної підготовки, політичної зрілості. На даний час можна зробити висновок, що існують певні проблеми стосовно якісного добору кадрів.

Вирішення проблем невідповідності рівня кваліфікації, професіоналізму державних службовців вимагає розробки та впровадження конкретних заходів у сфері розвитку персоналу публічних організацій:

- забезпечення діяльності щодо підвищення якості роботи державного апарату в цілому і зокрема – апарату державного управління;
- підвищення ділової кваліфікації, рівня компетентності управлінських кадрів в усіх ланках;
- підвищення рівня мотивації на державній службі;
- дотримання державними службовцями етики поведінки у системі публічної організації.

Також на сучасних засадах механізму держави та державного апарату розвиток державної служби органічно пов'язаний з професійною підготовкою кадрів. Отже, розвиток персоналу публічних організацій є надзвичайно важливим завданням у ході реформування державної кадрової політики країни.

Розвиток загальнонаціональної державної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців здійснюється на конституційних засадах, концептуальних положеннях адміністративної реформи, на засадах оновленого законодавства про державну службу, освіту та інших законодавчих і нормативних актів [1].

У становленні системи навчання державних службовців, особливо в забезпеченні його безперервності, обов'язковості багато залежить від зміни відношення до нього як з боку керівників, так і з боку працівників органів державної влади та місцевого самоврядування. Важливо в загальнодержавному масштабі досягти, щоб систематичне професійне навчання службовців стало складовою їх професійної діяльності, не особистою ініціативою, а обов'язковою вимогою, частиною державно-управлінської діяльності та здійснювалося за рахунок державного бюджету.

У той же час необхідним є створення нового мотиваційного механізму, не лише стимулюючого, а такого, що ставить службовця перед необхідністю постійного оновлення своїх професійних знань, умінь і навичок. Досвід цивілізованих країн засвідчує, що необхідно пов'язати службове просування, розмір заробітної плати з рівнем кваліфікації, компетенції, діловими якостями, щоб професійна підготовка, підвищення кваліфікації службовця були органічно вбудовані у його професійну діяльність, службову кар'єру, оплату праці. У таких умовах підвищиться мотивація до праці та відповідальність службовця за свій професійний розвиток [5].

Державні установи мають виконувати соціальні, культурні та інші функції. Виходячи з цього, для підвищення ефективності діяльності державних підприємств необхідно виявляти проблемні або не розроблені аспекти кадрової діяльності та спрямовувати теоретичні пошуки і практичні шляхи на усунення певних недоліків кадрової діяльності державних установ. Така потреба зумовлює узагальнення світового досвіду в зазначеній царині, що в перспективі надасть можливість розробити загальну методологічну базу кадрової політики у державних установах України [4].

На думку О. Оболенського, кадрова робота – це діяльність багатьох суб'єктів з реалізації кадрової політики; це сукупність технологій, способів, механізмів її реалізації; це організація роботи з кадрами [1]. Управління персоналом враховує зовнішнє середовище державної організації і вимагає ефективної реакції на нього та пристосування, що практично неможливе без застосування сучасних кадрових технологій в умовах стрімкого розвитку і реформування державної служби в Україні. Відсутність цілісної системи управління персоналом, прогалини та колізії чинної нормативно-правової бази з питань державної служби обумовлює те, що суб'єкту управління залишається лише частина «свободи у діях», яку необхідно застосовувати розумно та виважено для досягнення найкращого результату [4].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки, що основними напрямками вдосконалення процесу управління розвитком державних службовців у публічних організаціях є наступні: дотримання безперервності підвищення кваліфікації державних службовців у кожному регіоні; визначення видів підвищення кваліфікації для відповідних категорій державних службовців із застосуванням інноваційних форм і методів професійного розвитку кадрів сфери державного управління (зокрема тренінгових технологій, дистанційного навчання тощо); запро-

вадження інноваційних методів оцінювання результатів підвищення кваліфікації державних службовців; зміцнення взаємозв'язку між органами державної влади та навчальними закладами системи підвищення кваліфікації.

Для впровадження у практику органів державної влади зазначених напрямів удосконалення системи підвищення кваліфікації є необхідним: удосконалення нормативно-правової бази з питань підвищення кваліфікації державних службовців; внесення змін до програм підвищення кваліфікації, що відповідають перспективам розвитку державного управління і суспільства в цілому; приведення змісту й обсягу навчальних годин програм підвищення кваліфікації у відповідність із пріоритетними напрямками державної політики та перспективами розвитку людських ресурсів.

Отже, реалізація вищевказаних заходів сприятиме проведенню дієвої державної кадрової політики у сфері професійного розвитку державних службовців і дасть змогу: створити ефективну систему підвищення кваліфікації, що забезпечить підвищення ефективності державного управління в цілому; оптимізувати мережу навчальних закладів системи підвищення кваліфікації, задовольнити в повному обсязі потребу в підвищенні кваліфікації державних службовців; запровадити інноваційні форми та види підвищення кваліфікації для державних службовців, що сприятиме кваліфікованому здійсненню ними своїх повноважень і виконанню покладених на них обов'язків; підвищити рівень компетентності службовців в усіх ланках і рівень їх мотивації на державній службі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кайнова Т. В.

Література: 1. Державна служба : підручник / Ю. В. Ковбасюк, О. Ю. Оболенський, С. М. Серьогін та ін. – У 2 т. Т. 1. – К. : НАДУ, 2012. – 372 с. 2. Кабанець А. Г. Державна служба : навч. посіб. / А. Г. Кабанець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2004. – 176 с. 3. Зарудін О. В. Кадри та персонал. Проблеми і шляхи їх вирішення / О. В. Зарудін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/zarudin.pdf. 4. Заїкіна Т. В. До аналізу проблемних секторів кадрової політики в державних установах / Т. В. Заїкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/irbis_nbuv/PDF/VISUNU_2013_16_7.pdf. 5. Авер'янов В. Б. Державне управління / В. Б. Авер'янов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravoznavec.com.ua/books/chapter>. 6. Амосов О. Ю. Підготовка кадрів для державної служби як засіб формування інтелектуального капіталу державного управління / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2009-02/09aoykdu.pdf>.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПАРФЮМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ СЕТИ МАГАЗИНОВ «VONJOUR»

УДК 338.45:665.57

Надеина М. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Представлена задача оптимизации производства парфюмерной продукции сети магазинов «Vonjour» по изготовлению и продаже туалетной воды. Вычисления выполнены в табличном редакторе Microsoft Excel 2010.

Ключевые слова: оптимальный план, симплексный метод, максимизация прибыли.

Анотація. Представлено завдання оптимізації виробництва парфумерної продукції мережі магазинів «Vonjour» з виготовлення та продажу туалетної води. Обчислення виконано в табличному редакторі Microsoft Excel 2010.

Ключові слова: оптимальний план, симплексний метод, максимізація прибутку.

Annotation. Presented production optimization problem perfumes chain stores «Bonjour» for production and sale of toilet water. Calculations performed in tabular editor Microsoft Excel 2010.

Keywords: optimal plan, the simplex method, the maximize profits.

Рынок косметики и парфюмерии Украины является одним из наиболее динамичных торговых сегментов в стране, а также наиболее быстро развивающимся рынком косметики в Восточной Европе. Украинский рынок является также самым ненасыщенным рынком.

Розничные продажи косметических средств в Украине, несмотря на влияние сдерживающих кризисных факторов, демонстрируют существенный рост, что является причиной не только увеличения натурального объема потребления продукции, роста цен на нее, но и причиной девальвации национальной валюты (большая часть представленной на рынке продукции – иностранного происхождения). Так, в 2010 г. розничные продажи косметики и парфюмерии выросли на 21,5 % в денежном выражении, а по итогам 2012 г. – практически на 35 %, составив более 9 млрд грн. В 2014 г. ожидается увеличение объемов розничных продаж косметико-парфюмерной продукции на 14,2 % [1].

Одной из проблем развития рынка косметико-парфюмерной продукции в Украине является преобладающая доля импортной продукции на рынке, которая по итогам 2013 г. составляет более 80 % в натуральном выражении. Например, сегмент «духи и туалетная вода» представлен в основном продукцией зарубежного происхождения. Объемы производства данной продукции в Украине демонстрируют негативный прирост (среднегодовой темп снижения 16,2 %).

Из этого следует, что производство туалетной воды требует оптимизации с целью получения максимальной прибыли и уменьшения затрат с использованием оптимального количества единиц производимой продукции и учетом ограниченности всех ресурсов.

«Bonjour» – компания, успешно стартовавшая в 1997 г. на рынке Украины в сфере продаж элитной косметики и парфюмерии и занимающая сегодня твердые позиции [2].

Целью каждого отдельного предприятия системы является максимизация прибыли. Для этого необходимо рассчитать, какое количество продукции того или иного вида нужно произвести. Для проведения расчетов необходимо знать норму затрат каждой составляющей на производство 1 единицы того или иного вида продукции, а также размер прибыли, получаемый от ее реализации.

При решении данной задачи используется универсальный метод решения задач линейного программирования – симплексный метод. Этот метод позволяет переходить от одного допустимого базисного решения к другому, причем так, что значения целевой функции непрерывно возрастают [3].

Для решения задачи используются данные о запасе составляющих для изготовления туалетной воды и о прибыли от реализации определенного вида парфюмерного изделия [2], представленные в табл. 1.

Исходя из предоставленных данных, обозначим через x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 количество парфюмерной воды каждого из пяти видов. Поскольку существуют ограничения на количество ингредиентов, то переменные x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 должны удовлетворять системе неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} 200\bar{\sigma}_1 + 50\bar{\sigma}_4 \leq 4500, \\ 300\bar{\sigma}_3 \leq 8000, \\ 350\bar{\sigma}_2 \leq 5000, \\ 150\bar{\sigma}_2 + 135\bar{\sigma}_3 + 275\bar{\sigma}_4 \leq 15000, \\ 425\bar{\sigma}_5 \leq 7000, \\ 300\bar{\sigma}_1 + 300\bar{\sigma}_5 \leq 15000, \\ 100\bar{\sigma}_1 + 150\bar{\sigma}_2 + 250\bar{\sigma}_3 + 300\bar{\sigma}_5 \leq 13000, \\ 300\bar{\sigma}_4 \leq 6000, \\ 277\bar{\sigma}_3 + 245\bar{\sigma}_5 \leq 11000, \\ 150\bar{\sigma}_1 + 175\bar{\sigma}_2 + 189\bar{\sigma}_3 + 150\bar{\sigma}_4 + 175\bar{\sigma}_5 \leq 16500, \\ 150\bar{\sigma}_2 + 130\bar{\sigma}_4 \leq 5000, \\ 125\bar{\sigma}_1 + 290\bar{\sigma}_3 + 380\bar{\sigma}_5 \leq 14000, \\ 760\bar{\sigma}_1 + 1250\bar{\sigma}_2 + 1300\bar{\sigma}_3 \leq 70000, \\ 1300\bar{\sigma}_4 + 1450\bar{\sigma}_5 \leq 40000, \\ 250\bar{\sigma}_1 + 175\bar{\sigma}_3 \leq 8900. \end{array} \right.$$

Целевая функция задачи представлена следующим образом:

$$Z = 500x_1 + 650x_2 + 800x_3 + 1450x_4 + 970x_5 \rightarrow \max.$$

Теперь, чтобы найти оптимальный план нашей задачи, используем надстройку «Поиск решения» программы Microsoft Excel 2010. Построив таблицу с исходными данными и указав необходимые опции в надстройке, получим оптимальный план производства парфюмерной продукции. По данным, которые получили с помощью MS Excel, имеем следующие оптимальные решения:

$$x_{\text{opt}} = (x_1 = 17; x_2 = 14; x_3 = 26, x_4 = 20; x_5 = 9).$$

При таком оптимальном производстве значение целевой функции имеет вид:

$$Z(X_{\text{opt}}) = 76130 \text{ грн.}$$

Таким образом, после исследования производства парфюмерной продукции были получены данные, которые могли бы помочь в оптимизации производства. Полученные данные свидетельствуют о том, что максимальная прибыль в размере 76 130 грн может быть получена в случае производства продукции следующим образом: «Calvin Klein» в количестве 17 шт., «Chanel» – 14 шт., «Dior» – 26 шт., «Givenchy» – 20 шт. и «Versace» – 9 шт. Более того, такие компоненты, как амбра и мускус, были использованы полностью, то есть при увеличении их запасов можно увеличить производство, и наоборот, при уменьшении количества других компонентов возможно сэкономить на закупке ресурсов.

Таблица 1

Наименование	Calvin Klein	Chanel	Dior	Givenchy	Versace	Запасы ресурсов
Розовое масло	200	0	0	50	0	4500
Кориандровое масло	0	0	300	0	0	8000
Сандаловое масло	0	350	0	0	0	5000
Анисовое масло	0	150	135	275	0	15000
Сасафрасовое масло	0	0	0	0	425	7000
Дубовый мох	300	0	0	0	300	15000
Амбра	100	150	250	0	300	13000
Мускус	0	0	0	300	0	6000
Кастореум	0	0	277	0	245	11000
Дистиллированная вода	150	175	189	150	175	16500
Этиловый спирт	0	150	0	130	0	5000
Маскулон	125	0	290	0	380	14000
Листья пачули	760	1250	1300	0	0	70000
Семена кориандра	0	0	0	1300	1450	40000
Цибетин	250	0	175	0	0	8900
Цена за 1 ед. продукции, грн	500	650	800	1450	970	

Кроме того, для повышения спроса на продукцию можно провести дополнительные исследования сферы маркетинга, которые могли бы заинтересовать большое количество людей относительно покупки продукции этого производителя. Помочь повышению спроса может реклама или еще большее разнообразие продукции, чтобы каждый смог найти что-то для себя. Более того, при расширении ассортимента ресурсы, которые были использованы не полностью, могут стать нужными.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. О парфюмерном рынке Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/ukrainskii-rynok-kosmetiki-i-parfumerii-samyi-nenasyshennyi-260694>. 2. Официальный сайт парфюмерного магазина «Bonjour» Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bonjour.ua/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 504.03

Несміян К. А.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті виокремлено еколого-економічні проблеми раціонального природокористування за екологічною та економічною складовою, запропоновано шляхи щодо подолання виявлених проблем раціонального природокористування.

Ключові слова: раціональне природокористування, принципи раціонального природокористування, еколого-економічні проблеми раціонального природокористування.

Аннотация. В статье выделены эколого-экономические проблемы рационального природопользования согласно экологической и экономической составляющей, предложены пути по преодолению выявленных эколого-экономических проблем рационального природопользования.

Ключевые слова: рациональное природопользование, принципы рационального природопользования, эколого-экономические проблемы рационального природопользования.

Annotation. In the article was highlighted environmentally-economic problems of environmental management according to the environmental and economic component, ways to overcome the identified eco-economic problems of environmental management.

Keywords: environmental management, environmental management principles, environmental and economic problems of rational nature.

На сучасному етапі світова економіка перебуває у стані постійних змін. Світова інтеграція, глобалізаційні процеси, вдосконалення технологій вимагають від економіки не лише підвищення ефективності виробництва, але і раціонального використання природних ресурсів і зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище. Метою багатьох підприємств є максимізація прибутку, що ставить на другий план загрозу екологічної безпеки. При цьому перед суспільством постає проблема збільшення масштабу використання природних невідновних ресурсів і використання відновних ресурсів зі швидкістю, що перевищує час їх відновлення. Тому тема статті є актуальною.

Проблеми раціонального природокористування на даний час є предметом багатьох досліджень. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів проблеми раціонального природокористування зробили такі вчені, як Г. О. Білявський [1], С. І. Колесніков [3], Н. С. Макарова [4], Л. І. Юрченко [6]. Питання широко висвітлюються науковцями, проте деякі з них потребують більш глибокого дослідження.

Метою статті є визначення еколого-економічних проблем раціонального природокористування для подальшої розробки ефективних шляхів їх вирішення.

Екологічні проблеми, притаманні Україні, створюють перешкоду для подальшого економічного розвитку та виходу на світові ринки.

Раціональне природокористування являю собою систему заходів з планомірного використання природного потенціалу, спрямоване на економічне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища та збереження здоров'я населення [5].

До принципів раціонального природокористування відносять:

1. Адекватний рівень споживання природних ресурсів, коли максимальний економічний ефект досягається не за рахунок кількості спожитих ресурсів, а за рахунок якості їх переробки.
2. Відповідність антропогенного навантаження обсягам природних ресурсів.
3. Збереження просторової цілісності екосистем та природно обумовленого кругообігу в процесі антропогенного впливу.
4. Пріоритетність екологічної оптимальності на довгострокову перспективу під час визначення економічної ефективності поточного природокористування.

Дотримання принципів раціонального природокористування дозволить зберегти та раціонально використовувати ресурсний потенціал країни, зменшити шкідливий вплив на навколишнє середовище та знизити рівень техногенного навантаження.

Основним завданням раціонального природокористування є [6]:

- збереження та підвищення продуктивності та цінності природних ресурсів;
- забезпечення раціонального їх використання і розширеного відтворення, а також збереження природних умов і ресурсів, необхідних для постачання сировини й енергії народному господарству;
- поліпшення умов праці та відпочинку людей;
- збереження типових і унікальних природних комплексів, визначних об'єктів живої і неживої природи.

Проблеми раціонального природокористування є комплексними та включають у себе, як зазначено вище, декілька складових. Проаналізувавши праці авторів [1–4] виділимо проблеми раціонального природокористування окремо як на екологічному рівні, так і на економічному, що демонструє рис. 1.



Рис. 1. Екологічно-економічні проблеми раціонального природокористування

Як видно з рис. 1, екологічно-економічні проблеми раціонального природокористування стосуються всіх аспектів виробничої діяльності підприємства, а саме: виробництва, управлінської ланки, виробничого потенціалу. Проблеми раціонального природокористування є важливими не лише для діяльності підприємства, але й у правових питаннях на державному рівні, що викликано недосконалою законодавчою базою з приводу питань охорони довкілля, нераціонального використання ресурсів, забруднення довкілля підприємствами.

Саме тому важливим є комплексний підхід до вибору напрямків вирішення еколого-економічних проблем раціонального природокористування, які б поєднували наукові дослідження, науково-технічні розробки, впровадження новітніх технологій у виробництво, адміністративних заходів, законодавчого регулювання. Гостро стоїть і проблема ресурсозбереження. Чимале значення мають екологічна освіта та пропаганда природоохоронних ідей.

Низький рівень екологічної свідомості суспільства призвів до значної деградації навколишнього середовища, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, нагромадження в дуже великих кількостях шкідливих, зокрема високотоксичних відходів виробництва.

Вирішення багатьох екологічних проблем базується на певному злагодженому механізмі господарювання на рівні держави. Існуючі правова та законодавча бази природокористування потребують подальшого вдосконалення, наприклад, введення штрафів, посилення санкцій та лімітів природокористування, введення екологічного оподаткування, стимулювання раціонального природокористування, страхування екологічного ризику, розвиток системи фінансування і кредитування природоохоронних заходів. Але не менш важливим є суворе дотримання чинного законодавства в цій сфері.

Для покращення стану навколишнього середовища, зокрема його екологічного стану необхідно проводити моніторинг стану навколишнього середовища, екологічно-економічний аудит господарської діяльності, врахування темпів зростання добувних галузей з метою раціоналізації використання природних ресурсів. Також необхідно

застосовувати сучасні ефективні технології для видобутку і переробки різноманітних копалин, та для утилізації відходів.

Всі ці процеси в сукупності спрямовані на раціоналізацію природокористування та вирішення еколого-економічних проблем для збереження навколишнього середовища.

Отже, сьогодні дуже гостро постає проблема захисту навколишнього середовища та раціонального природокористування. Надмірне використання природних ресурсів, наслідки глобалізації та науково-технічної революції сприяють розширенню виробництва, що в свою чергу призводить до змін навколишнього середовища та екологічної небезпеки. Проблеми раціонального природокористування включають в себе екологічну та економічну складові. Необхідність проведення раціоналізації природокористування та охорони довкілля має проводитися як на рівні держави, так і на рівні діяльності підприємств. Важливими у пошуку ефективних шляхів вирішення проблем раціонального природокористування є підтримка з боку держави, вдосконалення правової та законодавчої бази.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Білявський Г. О. Основи екології : підручник / Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй, І. Ю. Костіков. – 2-ге вид. – К. : Либідь, 2005. – 408 с. 2. Дадашев Б. А. Регіональна економіка. Модуль 2. Екологія: курс лекцій / Б. А. Дадашев, В. В. Обливанцов, В. П. Гордієнко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 123 с. 3. Колесніков С. І. Природокористування : навч.-метод. посіб. / С. І. Колесніков. – Ростов-на-Дону, 2009. – 40 с. 4. Макарова Н. С. Економіка природокористування : навч. посіб. / Л. Д. Гармідер, Л. В. Михальчук. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 322 с. 5. Реймерс Н. Ф. Природопользование : словарь-справочник / Н. Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 2009. – 637 с. 6. Юрченко Л. І. Екологія : навч. посіб. / Л. І. Юрченко. – К. : Професіонал ; Центр учбової літератури, 2009. – 304 с.

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.73:658.15

Нестерцова Л. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття корпоративної культури та її роль для підприємства. Досліджено взаємозв'язок об'єктивних і суб'єктивних показників ефективності діяльності підприємства та окремих елементів корпоративної культури. Представлено залежність фінансових результатів діяльності підприємства від окремих елементів корпоративної культури.

Ключові слова: корпоративна культура, ефективність діяльності підприємства, елементи корпоративної культури, фінансові результати діяльності підприємства.

Аннотация. Рассмотрено понятие корпоративной культуры и ее роль на предприятии. Исследована взаимосвязь объективных и субъективных показателей эффективности деятельности предприятия и отдельных элементов корпоративной культуры. Представлена зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от отдельных элементов корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, эффективность деятельности предприятия, элементы корпоративной культуры, финансовые результаты деятельности предприятия.

Annotation. *The concept of corporate culture and its role in the enterprise. The interrelation between objective and subjective performance of the company and the individual elements of corporate culture. The dependence of the financial results of the company from certain elements of corporate culture.*

Keywords: *corporate culture, the efficiency of enterprises, elements of corporate culture, the financial results of the company.*

В умовах розвитку цивілізованого ринку, нарощування процесів глобалізації, боротьби за світове технічне лідерство відбувається суттєва переоцінка ролі та значення людського фактора в системі управління підприємницькою структурою. Специфічним елементом управління підприємством є корпоративна культура. Більшість науковців погоджуються з тим, що управління сучасним підприємством приводить до розуміння, що лінійні (адміністративні) моделі управління підприємством себе вичерпали, а ефективність може бути досягнута лише шляхом відмови від лінійної логіки на користь більш складних і гнучких моделей. Цей перехід передбачає використання сукупності різноманітних способів впливу на працівників, що поєднують в собі як матеріальні, так і нематеріальні чинники. До останніх і належить корпоративна культура як потужний інструмент управління підприємством і промислово-виробничим комплексом у цілому.

На думку Т. Б. Іванової, корпоративна культура виявляється у філософії та ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, нормах поведінки. Вона регламентує поведінку людини і дає можливість прогнозувати її реакцію в критичних ситуаціях [1].

Роль корпоративної культури надзвичайно важлива і багатоаспектна, вона бере участь у всіх життєво важливих процесах діяльності компанії: інноваційних, інженерингових, економічних, політичних, технологічних, соціальних тощо. Корпоративна культура є потужним фактором, який об'єднує людей навколо загальних цілей організації, її ціннісних установок, що забезпечують відданість спільній справі, роблять колектив згуртованим. Корпоративна культура формує зовнішній образ компанії, створює її імідж, відіграє помітну роль у вирішенні завдань, пов'язаних із соціальним управлінням, заснованим на співпраці, визначає динамізм виробничих і соціальних процесів і адаптивність до нововведень, стимулює процеси позитивної самоорганізації спільності [2, с. 4].

На сьогодні найбільший внесок у розробку проблематики корпоративної культур зробили такі зарубіжні та вітчизняні дослідники: М. Бурке, О. А. Грішнова, Е. Ф. Власова, О. Ф. Новікова, М. Елвессон, К. Камерон, А. Колот, Р. Куїни, А. Ліпенцев, Н. Могутнова, Назарова Г. В., Р. Рютгінгер, П. Співак, Г. Хаєт, Г. Хофштеде, Е. Шейн та інші.

Сучасні умови динамічного бізнес-середовища підприємства потребують розгляду даного поняття через призму економічного та управлінського підходів [3].

Управління корпоративною культурою є невід'ємним елементом системи управління поряд із таким функціями, як: забезпечення підприємства працівниками; організація праці; система оцінки персоналу; мотивація праці та оплати праці; система навчання і розвиток персоналу; робота з кадровим резервом, профорієнтація і трудова адаптація працівників; забезпечення кадрової безпеки; управління діловою кар'єрою і службово-професійним просуванням [1, с. 23].

Багато вчених, серед яких Д. Майстер і А. В. Кашина, вважають, що корпоративна культура позитивно впливає на ефективність діяльності підприємства.

Виходячи з аналізу їхніх робіт, у яких досліджуються показники ефективності діяльності підприємства, можна зробити висновок, що її слід розглянути за двома напрямками. Перший – включає в себе об'єктивні (економічні) показники, другий – суб'єктивні (психологічні, фізіологічні, соціально-психологічні) показники (рис. 1).

Виходячи з рис. 1, слід зазначити, що трудова активність співробітників сприятливо відбивається на продуктивності праці, соціально-психологічному кліматі, ступені спрацьованості членів трудового колективу.

На задоволеність працею впливають такі чинники: продуктивність праці, санітарно-гігієнічні умови праці, система організації праці, система стимулювання праці, способи прийняття рішень, що склалися в організації. Згуртованість організації, що характеризується міцністю, єдністю, стійкістю міжособистісних взаємин, впливає на: продуктивність праці; рівень трудової та громадської активності; плінність кадрів [1, с. 41].

У зв'язку з цим заслуговує на увагу підхід Д. Майстера, який виокремив елементи корпоративної культури, що визначають фінансову успішність компанії: самовдосконалення; лідерство; психологічний клімат у колективі; високі стандарти (особисті якості співробітників, їх лояльність, високу продуктивність); орієнтацію на довгострокові цілі; делегування повноважень; справедливую винагороду; задоволеність співробітників. За допомогою схеми Д. Майстера можна проаналізувати взаємозв'язок між показником фінансової ефективності та корпоративною культурою (рис. 2) [4, с. 220].

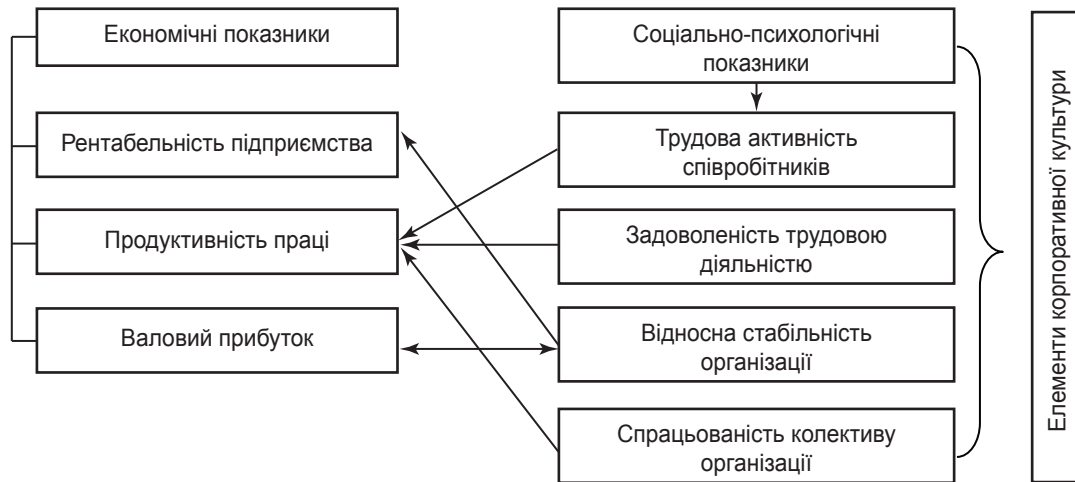


Рис. 1. Взаємозв'язок об'єктивних і суб'єктивних показників ефективності діяльності підприємства з елементами корпоративної культури

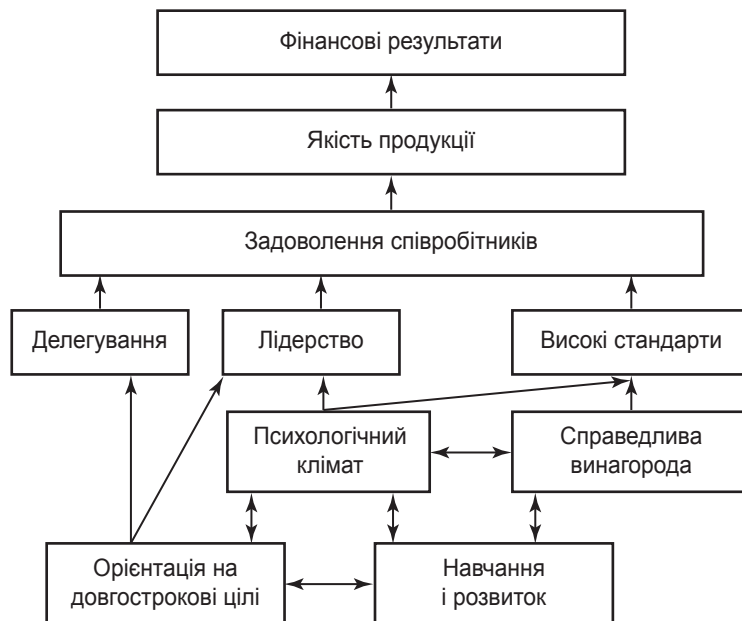


Рис. 2. Залежність фінансових результатів від окремих елементів корпоративної культури

Д. Майстеру вдалося зв'язати перелічені вище елементи корпоративної культури і визначити їхній вплив на фінансову успішність фірми: фінансовий успіх є наслідком якості продукції; якість продукції залежить від задоволеності працівників; задоволеність працівників залежить від підтримки високих стандартів, наставництва і делегування повноважень; високі стандарти є наслідком наявності системи справедливої компенсації, залученості та ентузіазму працівників; наставництво є наслідком орієнтації на довгострокові цілі, зацікавленості та ентузіазму працівників; делегування є наслідком орієнтації на довгострокові цілі [4, с. 220].

На думку А. В. Кашина, важливим елементом корпоративної культури є підготовка до можливих кризових ситуацій. Підприємство має системно аналізувати регулярно виникаючі «дрібні неприємності», що допоможе керівникам прогнозувати потенційні загрози й розробити ефективну програму з відновлення стійкості в разі виникнення кризової ситуації. Деякі підприємства спеціально «моделюють» можливі кризові ситуації, щоб підготувати і відпрацювати відповідні дії та підвищити стійкість підприємства.

Слід погодитися з тим, що роль корпоративної культури стає особливо актуальною в ситуації економічної кризи. Особливості корпоративної культури дають підприємствам можливість набуті необхідної гнучкості, яка робить його стійким до зовнішніх і внутрішніх загроз. Правильно вибудована корпоративна культура підприємства допомагає швидко та ефективно реагувати на зміни споживчого попиту, коливання режиму поставок, інші виробничі проблеми.

Елементи корпоративної культури, доповнюючи один одного, формують стійку до зовнішніх впливів і внутрішніх збоїв систему, оскільки корпоративна культура підвищує стійкість підприємства через надання організації більшої гнучкості. Вона створює атмосферу та визначає спосіб дій, які допомагають співробітникам швидко і адекватно реагувати на несподівані ситуації [5].

Отже, ефективний розвиток корпоративної культури на підприємстві можливий за умови застосування налагодженого процесу її формування і подальшого моніторингу та підтримки. Розвиток корпоративної культури та її втілення в життя підприємства може забезпечити не тільки правильне прийняття рішень, але й зниження і зведення до мінімуму соціальних та економічних втрат. Створення корпоративних правил та чітке їх дотримання дасть змогу: забезпечити ефективну роботу і стабільну економічну безпеку підприємства; гармонізувати й субординувати відносини між працівниками, попередити або розв'язати конфліктні ситуації; привабити клієнтів; забезпечити прийняття ефективних рішень. Від правильно сформованої корпоративної культури залежить сила й ефективність роботи підприємства, а потужна корпорація є важливою складовою стабільності економічного й громадського життя держави.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гончарова С. Ю.

Література: 1. Иванова Т. Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия : монография / Т. Б. Иванова, Е. А. Журавлева. – М. : РУДН, 2011. – 152 с. 2. Власова Е. Ф. Роль корпоративной культуры в процессе социальной адаптации новых работников / Е. Ф. Власова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – Тюмень : Изд-во Тюменского государственного нефтегазового университета. – 2009. – № 1 (20). – С. 4. 3. Ефективна економіка : електрон. наук. фах. видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=635>. 4. Майстер Д. Что руководитель должен знать для создания корпоративной культуры, нацеленной на высокие достижения / Д. Майстер; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 239 с. 5. Кашин А. В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие решения / А. В. Кашин. – М., 2008. – 25 с. 6. Балабанова Л. В. Управление персоналом : підручник / Л. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с. 7. Богацька Н. М. Корпоративна культура та особливості її розвитку в Україні / Н. М. Богацька, Т. О. Єлізарова // Економічні науки. – 2009. – № 10. 8. Захарчин Г. М. Оцінка ефективності організаційної культури підприємства / Г. М. Захарчин, Н. В. Смолінська // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 1. – С. 275–285. 9. Корпоративна культура : навч. посіб. / Г. М. Захарчин, Н. П. Любомудрова, Р. О. Винничук та ін. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2011. – 317 с. 10. Вплив корпоративної культури на економічний розвиток і безпеку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mev-hnu.com>.

РАСЧЕТ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРОДУКЦИИ КОРПОРАЦИИ «ТЕРРА ФУД» ЗА РУБЕЖ

УДК 330.44:637

Овсянникова И. И.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрена экономико-математическая модель транспортировки и распределения взаимозаменяемых ресурсов. Определен оптимальный план перевозки молочной продукции (сыров) корпорацией «ТЕРРА ФУД» в другие страны с учетом минимизации затрат.

Ключевые слова: экспорт, молочная промышленность, корпорация «ТЕРРА ФУД».

Анотація. Розглянуто економіко-математичну модель транспортування і розподілу взаємозамінних ресурсів. Визначено оптимальний план перевезення молочної продукції (сирів) корпорацією «ТЕРРА ФУД» до інших країн з урахуванням мінімізації витрат.

Ключові слова: експорт, молочна промисловість, корпорація «ТЕРРА ФУД».

Annotation. We consider the economic-mathematical model of transport and distribution of interchangeable resources. The optimum plan for transportation of dairy products (cheese), corporation "TERRA FOOD" in other countries with a view to minimizing costs.

Keywords: export, the dairy industry, the corporation "TERRA FOOD".

В настоящее время молочная промышленность Украины не имеет поддержки со стороны государства, но продолжает развиваться, а производство молока остается стабильным. С 2012 по 2013 годы молочная промышленность Украины выросла на 4,5 %, а с 2013 по 2014 – на 4,2 %. С учетом того, что потребности украинского рынка остаются на прежнем уровне, а молочные продукты имеют хорошее качество, целесообразно экспортировать их за границу.

В данный момент в Украине насчитывается около 250 предприятий молочной продукции: 7 из них специализируются на выпуске конкретной молочной продукции, 200 предприятий специализируются на выпуске сырной продукции достаточно хорошего качества. Второе и третье место по количеству предприятий в Украине занимают сливочное масло и питьевое молоко. Меньше всего в Украине предприятий по производству стуженого молока и казеина [1]. Национальная молочная промышленность, представленная такими предприятиями, как «Данон Украина», «Молочный Альянс», «Люстдорф», «ТЕРРА ФУД», «Альмира», «Вимм-Билль-Данн Украина», «Галичина», которые входят в ТОП-20 производителей молочной продукции Украины [2].

Украина имеет достаточно хороший экспортный потенциал молочной продукции в мире. Каждый год молочные предприятия экспортируют до 1 млн т молочной продукции. Продукцию экспортируют в такие страны, как: Молдова, Грузия, Азербайджан, Армения, Россия. Ранее огромное количество молочной продукции экспортировалось в Россию, но в 2014 г. Россия ограничила ввоз украинского молока, вследствие чего в Украине значительно увеличилось предложение молока, а закупочные цены снизились. Снижение цен на молоко очень выгодно для потребителей и перерабатывающих компаний, но производители оказываются в убытке. Эксперты считают, что снижение цен на молоко даст возможность нашим производителям конкурировать с европейскими, где закупочная цена на молоко меньше. Одной из компаний, обеспечивающий экспорт, является «ТЕРРА ФУД» [1].

Группа компаний «ТЕРРА ФУД» – это один из ведущих украинских производственных холдингов, который работает в сегменте продуктов питания и специализируется на производстве молочной, мясной и аграрной продукции. Компания экспортирует свою продукцию более чем в 30 стран мира, являясь одним из крупнейших украинских экспортеров спредов и сыров. Уже более 10 лет группа обеспечивает продажи высококачественной продукции в Молдову, Азербайджан, Грузию, Армению, Казахстан, Туркменистан, а также на рынки Ближнего Востока, Балкан, России, в страны Северной Африки и Азии [3].

Благодаря сбалансированным климатическим условиям, благоприятствующим молочному и мясному животноводству, многолетним традициям производства, а также передовым европейским технологиям, продукция группы соответствует высочайшим мировым стандартам качества [3]. «ТЕРРА ФУД» занимает 2 место среди производителей спредов в России, 4 место – среди производителей спредов в Европе и 14 место в мире. Также «ТЕРРА ФУД» является компанией номер один по продаже сыров в Украине и в производстве всех молочных продуктов.

Высокое качество и безопасность этой продукции подтверждены международной сертификацией: ISO 9001:2008, ISO 22000:2005, ISO 14001:2004, HACCP, HALAL.

Допустим, требуется перевезти продукцию «ТЕРРА ФУД» в 4 страны: Армению (Ереван), Грузию (Тбилиси), Туркменистан (Ашхабад), Азербайджан (Баку). Продукция вывозится из 4 филиалов киевской фирмы в данные города четырех стран так, чтобы общая стоимость перевозки была минимальной. В этом случае нужно решить классическую транспортную задачу.

Транспортная задача предполагает решение задачи о наиболее оптимальном плане перевозки однородного или взаимозаменяемых продуктов от поставщиков к потребителям.

Имеется 4 филиала, то есть 4 поставщика для поставки 4 взаимозаменяемых видов сыра: 1 филиал (плавленый сыр), 2 филиал (сыр колбасный), 3 филиал (мягкий сыр), 4 филиал (твердый сыр); и 4 города, то есть 4 потребителя: Ереван, Тбилиси, Ашхабад и Баку (рис. 1).

Цены перевозки в матрице стоимостей зависят от стоимости перевозки груза за тонну, вида производимой продукции и стран-потребителей. В среднем в настоящее время перевозка груза обходится в 2000 € за 20 т. Следовательно, за перевозку 1 т стоимость составит 100 € или 125 \$ ((2000/20) × 1,25).

Склады	Город			
	Ереван	Тбилиси	Ашхабад	Баку
1 филиал (сыр плавленый)	2125	2425	2475	2625
2 филиал (сыр колбасный)	1435	1615	1665	1785
3 филиал (сыр мягкий)	2175	2480	2530	2640
4 филиал (сыр твердый)	2370	2630	2770	2900

Рис. 1. Матрица стоимостей

На первом этапе нам необходимо составить математическую модель данной задачи. Целевая функция имеет вид:

$$Z_{(\min)}(X) = 2125x_1 + 2425x_2 + 2475x_3 + 2625x_4 + 1435x_5 + 1615x_6 + 1665x_7 + 1785x_8 + 2175x_9 + 2480x_{10} + 2530x_{11} + 2640x_{12} + 2370x_{13} + 2630x_{14} + 2770x_{15} + 2900x_{16}$$

- где x_1 – стоимость перевозки 1 т продукции из 1 филиала в Ереван;
 x_2 – стоимость перевозки 1 т продукции из 1 филиала в Тбилиси;
 x_3 – стоимость перевозки 1 т продукции из 1 филиала в Ашхабад;
 x_4 – стоимость перевозки 1 т продукции из 1 филиала в Баку;
 x_5 – стоимость перевозки 1 т продукции из 2 филиала в Ереван;
 x_6 – стоимость перевозки 1 т продукции из 2 филиала в Тбилиси;
 x_7 – стоимость перевозки 1 т продукции из 2 филиала в Ашхабад;
 x_8 – стоимость перевозки 1 т продукции из 2 филиала в Баку;
 x_9 – стоимость перевозки 1 т продукции из 3 филиала в Ереван;
 x_{10} – стоимость перевозки 1 т продукции из 3 филиала в Тбилиси;
 x_{11} – стоимость перевозки 1 т продукции из 3 филиала в Ашхабад;
 x_{12} – стоимость перевозки 1 т продукции из 3 филиала в Баку;
 x_{13} – стоимость перевозки 1 т продукции из 4 филиала в Ереван;
 x_{14} – стоимость перевозки 1 т продукции из 4 филиала в Тбилиси;
 x_{15} – стоимость перевозки 1 т продукции из 4 филиала в Ашхабад;
 x_{16} – стоимость перевозки 1 т продукции из 4 филиала в Баку.

Основная система ограничений предполагает, что весь произведенный товар должен быть вывезен и все потребности должны быть удовлетворены:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^4 x_{1j} = 6500 \\ \sum_{j=2}^4 x_{2j} = 7500 \\ \sum_{j=3}^4 x_{3j} = 2900 \\ \sum_{j=4}^4 x_{4j} = 33500 \end{cases} \quad \begin{cases} \sum_{i=1}^4 x_{i1} = 3500 \\ \sum_{i=2}^4 x_{i2} = 3500 \\ \sum_{i=3}^4 x_{i3} = 2500 \\ \sum_{i=4}^4 x_{i4} = 7000 \end{cases}$$

Ограничения на знак:

$$x_{ij} = 0; \quad i = \overline{1,4}; \quad j = \overline{1,4}$$

Нужно проверить задачу на сбалансированность (закрытость). Просуммировав значения предложения и потребности, имеем:

$$\sum_{i=1}^4 a_i = 6500 + 7500 + 2900 + 33500 = 50400.$$

$$\sum_{j=1}^4 b_j = 3500 + 3500 + 2500 + 7000 = 16500.$$

В данном случае задача открытая, поэтому вводим фиктивного потребителя (B_5), потребность которого составит 33 900 т. В матрицу стоимостей необходимо добавить нулевой столбец.

Решать эту задачу целесообразно в Microsoft Excel, используя надстройку «Поиск решения». Нужно ввести все данные в таблицу (рис. 2).

Склады	Город				Фиктивный потребитель	Запасы
	Ереван	Тбилиси	Ашхабад	Баку		
1 филиал (сыр плавленый)	2125	2425	2475	2625	0	6500
2 филиал (сыр колбасный)	1435	1615	1665	1785	0	7500
3 филиал (сыр мягкий)	2175	2480	2530	2640	0	2900
4 филиал (сыр твердый)	2370	2630	2770	2900	0	3500
Потребности	3500	3500	2500	7000	33900	50400

Рис. 2. Исходные данные

В ходе решения получен оптимальный план перевозки продукции, а также значения целевой функции (рис. 3).

Склады	Город				Фиктивный потребитель	Запасы
	Ереван	Тбилиси	Ашхабад	Баку		
1 филиал (сыр плавленый)	2125	2425	2475	2625	0	6500
2 филиал (сыр колбасный)	1435	1615	1665	1785	0	7500
3 филиал (сыр мягкий)	2175	2480	2530	2640	0	2900
4 филиал (сыр твердый)	2370	2630	2770	2900	0	3500
Потребности	3500	3500	2500	7000	33900	50400

Склады	Город				Фиктивный потребитель	Запасы
	Ереван	Тбилиси	Ашхабад	Баку		
1 филиал (сыр плавленый)	2125	2425	2475	2625	0	6500
2 филиал (сыр колбасный)	1435	1615	1665	1785	0	7500
3 филиал (сыр мягкий)	2175	2480	2530	2640	0	2900
4 филиал (сыр твердый)	2370	2630	2770	2900	0	3500
Потребности	3500	3500	2500	7000	33900	50400
Затраты	7327322	9205000	4162500	15134726	0	35829548

Рис. 3. Оптимальный план перевозки

$$Z_{(\min)}(X) = 265 \times 2125 + 367 \times 1435 + 2500 \times 1665 + 4633 \times 1785 + 2867 \times 2175 + 3500 \times 2630 + 2367 \times 2900 = 35829548.$$

Таким образом, в ходе решения получены общие минимальные издержки на перевозку сыров корпорацией «ТЕРРА ФУД», которые составят 35829548 \$. Оптимальный план перевозки предполагает, что Ереван получает 265 т плавленого сыра, 367 т колбасного сыра и 2867 т мягкого сыра; Тбилиси получает 3500 т твердого сыра; Ашхабад – 2500 т колбасного; Баку – 4633 т колбасного и 2367 т твердого сыра. Ввиду того, что изначально запасы фирмы превышали потребности стран, излишек 1 склада составляет 6235 т, 3 склада – 33 т, 4 склада – 27632 т, а продукция 2 склада вывезена полностью. Результаты решения оптимальной задачи рекомендуется использовать для управления деятельностью предприятия, то есть для планирования, анализа и контроля.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярец Л. М.



Литература: 1. Молочная промышленность Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://agropartner2000.com.ua/news/view_detail/id/50. 2. ТОП-20 производителей молочной продукции Украины 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://latifundist.com/rating/top-20-moloko-2013>. 3. Terra Фуд Экспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://terrafood-export.com/about/terrafood-export/>.



РОЛЬ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 339. 17: 657. 62

Олиниченко К. Н.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Обоснована роль анализа деятельности торгового предприятия. Уточнены задачи, принципы и набор инструментов для анализа деятельности торгового предприятия.

Ключевые слова: торговые предприятия, эффективная деятельность, комплексный экономический анализ.

Анотація. Обґрунтовано роль аналізу діяльності торгового підприємства. Уточнено завдання, принципи і набір інструментів для аналізу діяльності торгового підприємства.

Ключові слова: торговельні підприємства, ефективна діяльність, комплексний економічний аналіз.

Annotation. Grounded analysis of the role of commercial enterprise. Specified objectives, principles, and tools for analysis of the commercial enterprise.

Keywords: trading enterprises, efficient operations, a comprehensive economic analysis.

Переход к рыночной экономике требует от предприятия торговли повышения эффективности деятельности, конкурентоспособности реализуемых товаров и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления торговой деятельностью, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т. д.

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности торговых предприятий. С его помощью вырабатываются отражения и тактика развития торгового предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль над выполнением, выявляются резервы повышения эффективности торговой деятельности, осуществляются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Квалификационный экономист, финансист, бухгалтер, аудитор должны хорошо знать не только общие закономерности и тенденции развития экономики в условиях перехода к рыночным отношениям, но также понимать проявления общих, специфических и частных экономических законов в практике своего предприятия, своевременно замечать тенденции и возможности повышения эффективности торговой деятельности.

Методологическую основу исследования составляют труды таких ученых-экономистов, как М. С. Абрютин [1], Г. В. Савицкая [8], Л. И. Кравченко [7] и другие.

Практически все совершаемые хозяйственные операции направлены на то, чтобы в будущем (ближайшем или отдаленном) извлечь определенную выгоду. При этом абсолютная сумма и время получения ожидаемого дохода в момент принятия решения могут и не сбыться. Важнейшую роль в принятии правильного управленческого решения, касающегося хозяйственной деятельности предприятия, играет комплексный экономический анализ, который и помогает выбрать оптимальный альтернативный вариант. Именно этим обусловлены важность и актуальность выбора темы работы.



Целью данного исследования является уточнение теоретических аспектов анализа деятельности торговых предприятий.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить роль анализа хозяйственной деятельности торгового предприятия;
- определить сущность, содержание и задачи методологии анализа хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Экономический анализ позволяет исследовать тенденции в развитии торговой организации, их направление и глубину, что позволяет создавать более обоснованные и надежные планы, особенно на перспективу [1, с. 17]. Под предметом экономического анализа понимаются хозяйственные процессы предприятий, их социально-экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, находящие отражение через систему экономической информации. Содержанием анализа финансово-хозяйственной деятельности является глубокое и всесторонне изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутрихозяйственных резервов [2, с. 65].

Основная цель проведения анализа – повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения. В процессе достижения основной цели анализа решаются следующие задачи:

- определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;
- повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;
- объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдение нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;
- определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- прогнозирование результатов хозяйствования; подготовка аналитических материалов для выбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов [3, с. 121].

Роль анализа деятельности торговых предприятий можно определить исходя из задач, которые решаются на предприятии в течении всего периода его деятельности, а именно:

Первая задача – контроль и всесторонняя оценка выполнения плановых заданий по количеству, структуре и качеству выпущенной продукции (выполненных работ и оказанных услуг) с точки зрения бесперебойности, ритмичности процессов, всестороннего удовлетворения нужд и запросов людей [4, с. 45].

Продолжая и завершая контрольные функции учета, используя данные бухгалтерии, статистики, материалы других источников, анализ характеризует выполнение заказов и планов, как в текущем порядке, так и по завершении отчетного периода; выявляет отклонения от плановых предположений, их причины и следствия.

Вторая задача – оценка использования отдельными предприятиями и их объединениями своих материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Наиболее рациональное и эффективное использование ресурсов – важнейшая задача анализа [4, с. 47].

На основе экономического анализа дается оценка эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. На промышленных предприятиях, например, в этом плане исследуется эффективность использования средств и предметов труда, зданий и сооружений, технологического оборудования, инструментов, сырья и материалов; эффективность использования живого труда (по численности и профессиональному составу работников, по основному, вспомогательному, обслуживающему и управленческому персоналу, по производительности труда и т. д.); эффективность использования финансовых ресурсов (собственных и заемных, основных и оборотных).

В процессе экономического анализа работы предприятий торговли исследуется также рациональность использования всех видов ресурсов с учетом их значения и особенностей. Наибольшую важность приобретает анализ использования торговыми предприятиями материальных и трудовых ресурсов.

Третья задача – оценка финансовых результатов деятельности предприятий и организаций. Очень важным при этом является соизмерение доходов и расходов предприятия [4, с. 49].

Рассматривая вопрос о соизмерении затрат и результатов хозяйственной деятельности, следует иметь в виду, что на промышленных предприятиях это соизмерение происходит в условиях более постоянных производственных величин, чем на торговых предприятиях. Это объясняется, прежде всего тем, что спрос и предложение, опре-

деляющие объем и результаты деятельности торговых предприятий, постоянно меняются. Непосредственное влияние оказывают и цены, так как лишь в процессе купли-продажи в полной мере выявляется, насколько правильно учтены при установлении цен требования законов спроса и предложения [5, с. 203].

Прибыль торгового предприятия зависит как от выполнения плана товарооборота (по объему и структуре), так и от фактически сложившегося уровня издержек обращения, от соблюдения режима экономии, рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Четвертая задача – выявление неиспользованных резервов.

Экономический анализ оправдывает себя в конечном счете лишь тогда, когда он приносит обществу реальную пользу. Реальная полезность анализа заключается главным образом в изыскании резервов и упущенных возможностей на всех участках планирования и руководства предприятием [7, с. 397]. Изыскание внутренних резервов приобретает в настоящее время огромное значение.

Выявление резервов в процессе экономического анализа происходит путем критической оценки принятых планов, сравнительного изучения выполнения планов различными подразделениями предприятия, однородными предприятиями данной системы, родственными предприятиями различных систем путем изучения и использования передового опыта внутри страны и за рубежом.

Таким образом, экономический анализ является важным элементом в системе управления предприятием, действенным средством выявления резервов, основой разработки научно-обоснованных планов и управленческих решений. Роль анализа как средства управления деятельностью предприятия с каждым годом возрастает. Это обусловлено разными обстоятельствами.

Все вышесказанное можно представить на рис. 1:

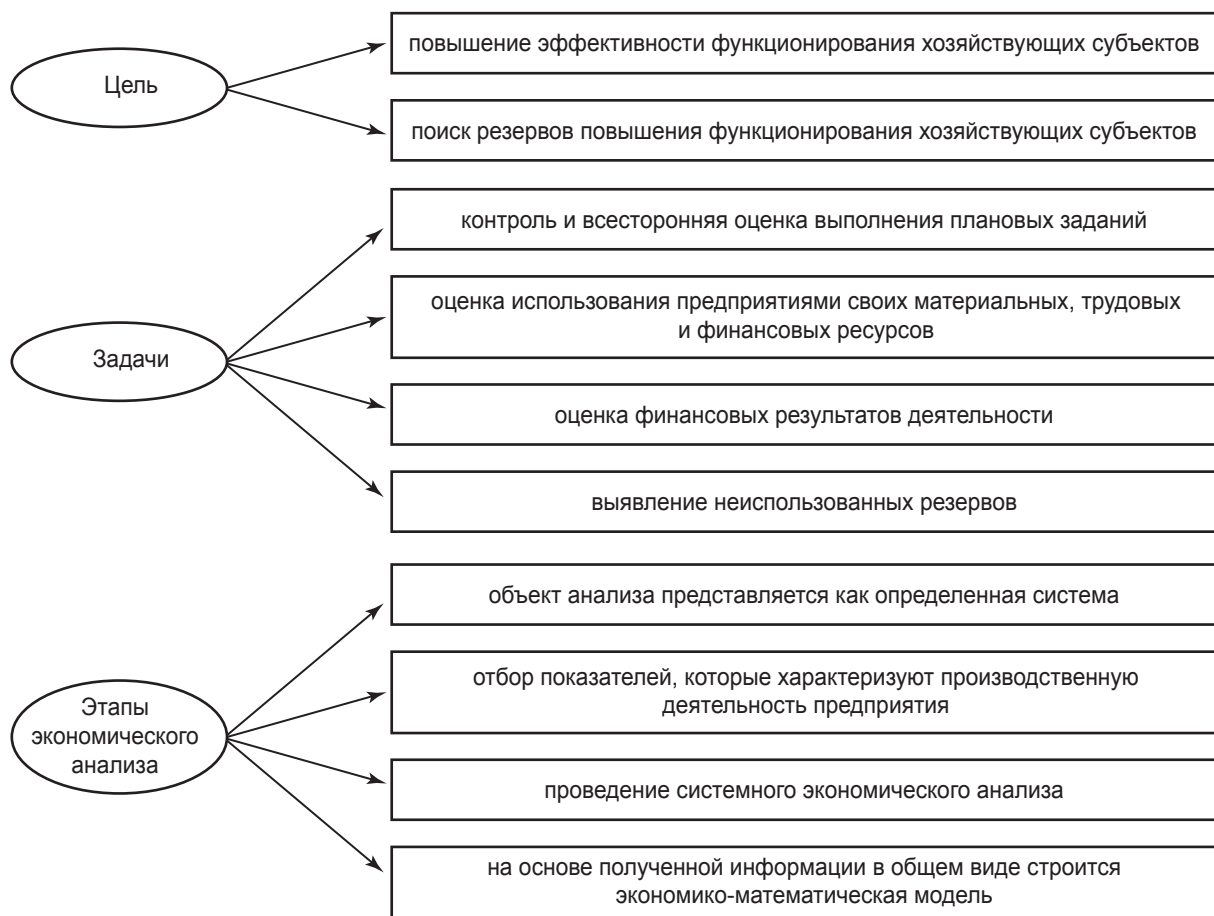


Рис. 1. Теоретические аспекты деятельности торговых предприятий

Во-первых, необходимостью неуклонного повышения эффективности деятельности в связи с ростом потребности, повышением науко- и капиталоемких производств. Во-вторых, отходом от командно-административной системы управления и переходом к рыночным отношениям. Управленческие решения и действия сегодня должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Они должны быть научно-обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое

мероприяття не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли экономического анализа, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери. И наоборот, те предприятия, на которых серьезно относятся к экономическому анализу, имеют хорошие результаты, высокую экономическую эффективность. Поэтому перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении должно быть использование экономико-математических методов в практике аналитической работы на торговых предприятиях.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мишин А. Ю.

Литература: 1. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности : учеб. пособ. / М. С. Абрютин. – М. : Дело и Сервис, 2005. – 350 с. 2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с. 3. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособ. / Т. Б. Бердникова. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 214 с. 4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка / Н. П. Кондраков. – М. : Перспектива, 2002. – 364 с. 5. Крылов Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М. : ФиС, 2005. – 720 с. 6. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э. А. Маркарьян, С. Э. Маркарьян, Г. П. Герасименко. – М. : Феникс, 2005. – 560 с. 7. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. – М. : Новое знание, 2006. – 544 с. 8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 425 с.

ЗНАЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 331.103

Осипенко А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено напрямки застосування інформаційних технологій у системі управління персоналом і їх вплив на рішення функціональних завдань.

Ключові слова: персонал, інформаційні системи, автоматизація систем управління, управління персоналом.

Аннотация. Исследованы направления использования информационных технологий в системе управления персоналом и их влияние на решения функциональных задач.

Ключевые слова: персонал, информационные системы, автоматизация систем управления, управления персоналом.

Annotation. The directions of the information technologies use in the personnel management system and their impact on the functional tasks are researched.

Keywords: staff, information systems, automation control systems, personnel management.

Ринкова економіка в сучасний період потребує підвищення якості роботи з персоналом, що у свою чергу формує потреби у розширенні аналітичної роботи з інформацією, трудомісткість якої завжди була дуже значною. Це своєю чергою визначає і значні витрати на персонал. Нові можливості для процесу управління персоналом відкриваються з появою та розвитком сучасних комп'ютерних інформаційних систем, персональних обчислюваль-

них машин (ПЕОМ). Вони дають можливість удосконалення форм і методів інформаційного забезпечення дослідження різних процесів у системі управління персоналом. Проте далеко не всі підприємства сьогодні прагнуть використовувати для виконання завдань, пов'язаних зі специфікою їхньої діяльності щодо управління персоналом, новітні підходи. Наявність таких питань зумовлює актуальність теми, обраної для дослідження.

Проблеми формування і використання інформаційних систем і технологій у системі управління підприємством, а отже, і в системі управління персоналом розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, зокрема: Р. Вандер Віла, І. І. Каракоза, О. І. Пушкаря, В. С. Пономаренка, Т. І. Лепейко, Г. В. Назарової та інших учених. Водночас актуальність питань, що розглядаються, потребує подальшого розроблення сучасних підходів забезпечення фахівців у системі управління персоналом необхідною інформацією, яка дозволяє розширювати та вдосконалювати процеси роботи з персоналом.

Управління персоналом – це специфічна функція управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, що входять до певних соціальних груп, трудових колективів.

Управлінська діяльність щодо персоналу в організації заснована на переробці даних і опрацюванні вихідної інформації стосовно біографічних і професійних характеристик кожного найманого працівника, його потенціалу, подальшого руху по кар'єрних сходах, мотиваційних схильностях тощо. Такий підхід потребує відповідної технології перетворення вихідних даних у результативну інформацію.

Застосування ПЕОМ за рахунок автоматизованої обробки персональної інформації, суміщення безпосередньо на робочому місці професійних знань з перевагами електронної обробки даних підвищує продуктивність праці спеціалістів з управління персоналом в організації. Цьому сприяють прогресивні характеристики сучасних персональних обчислюваних машин: низька вартість, висока продуктивність, надійність, простота в обслуговуванні та експлуатації, гнучкість та автономність використання, наявність розвиненого програмного забезпечення, діалоговий режим роботи тощо [1].

Управління персоналом повною мірою використовує об'єктивну і своєчасну інформацію, що збирається, оброблюється, зберігається і поширюється за допомогою сучасних наукових методів і технічних засобів. Зараз це – об'єктивна необхідність, обумовлена, зокрема, вимогами ринку адекватно реагувати на виникаючі проблеми у становищі, що динамічно розвивається. Потрібно не тільки мати у своєму розпорядженні своєчасну і точну інформацію щодо персоналу, але уміти осмислювати її, робити необхідні висновки та результативно втілювати для досягнення відповідної мети [2]. Звідси необхідність інформаційної складової в управлінні персоналом очевидна, оскільки вона є основою всього управлінського процесу.

Автоматизація системи управління персоналом дає змогу відслідковувати роботу кожного співробітника, давати оцінку його внеску в роботу колективу, контролювати витрати на персонал. Керівник, використовуючи автоматизовані інформаційні системи, може планувати загальну вартість робіт, виконаних персоналом, своєчасно виявити співробітника, який не відповідає займаній посаді, співставити професійні навички фахівців, що дозволяє уникнути збитків, пов'язаних із плінністю персоналу та ін.

Автоматизовані інформаційні системи – це системи для пошуку, збирання, зберігання, накопичення, обробки, передачі інформації за допомогою використання обчислювальної техніки, засобів і каналів зв'язку, комп'ютерних інформаційних мереж [2]. Формування відповідної програмної складової дозволяє автоматизувати діяльність служби управління персоналом та забезпечити зберігання наступної інформації:

організаційної структури підприємства, що враховує підпорядкованість і взаємозв'язок підрозділів;

– штатний розклад із накопиченням інформації щодо створення, перейменування та ліквідації структурного підрозділу;

– особових карток обліку персоналу підприємства включно зі звільненими;

– трудових договорів і контрактів, укладених із працівниками;

– наказів з особового складу та про надання відпусток;

– графіків відпусток на кожен рік;

– облік робочого часу та фонд календарного часу на рік;

– формування справ персоналізованого обліку;

– різних інформаційних матеріалів.

Наявність такої інформації дозволить реалізувати наступні функціональні завдання:

– оформлення руху працівників з проходженням електронного узгодження призначень і звільнень у керівників підрозділів організації;

– укладення контрактів і трудових договорів з відслідковуванням термінів їх закінчення;

– складання графіків річних відпусток з проходженням електронного узгодження термінів, що плануються працівниками, з керівниками підрозділів та організації;

- надання інформації щодо працівників, які не використали відпустки за попередні періоди;
- підготовка списків працівників, для яких необхідно проводити атестацію;
- складання державної статистичної звітності;
- розрахунок трудового стажу;
- формування різних довідок для керівництва, та довідок, які надаються на вимогу працівників;
- складання аналітичних довідок та облікових документів за різними категоріями персоналу за різними критеріями;
- формування карток обліку форми П-2;
- формування особових справ та ін.

Використання інформаційних технологій забезпечує [3]:

- підвищення продуктивності праці фахівців з управління персоналом за рахунок вивільнення їх від технічної роботи і розширення творчої діяльності, що сприяє поглибленню досліджень, вирішенню складніших завдань щодо використання трудових ресурсів;
- глибоке та всебічне вивчення соціально-економічних явищ і процесів використання персоналу, повніше дослідження факторів і виявлення резервів що впливають на загальні тенденції економіки праці;
- підвищення оперативності та якості аналізу трудових показників і загального рівня їх дієвості.

Відтак, як влучно зазначив Білл Гейтс у своїй книзі «Бізнес зі швидкістю думки», найближчим часом успіху доб'ються ті організації, які зуміють організувати свою роботу з персоналом за допомогою електронного інструментарію. Найбільш надійний спосіб виділити свою організацію серед конкурентів і організувати управлінський вплив на персонал для досягнення поставленої мети – це добре організувати роботу з інформацією на основі локальних баз даних і прикладного програмного забезпечення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.

Література: 1. Ивасенко А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении : учеб. пособ. [для студ. вузов] / А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. – М. : КНОРУС, 2008. – 160 с. 2. Информационные системы в менеджменте : учеб. пособ. / В. С. Пономаренко, Г. В. Назарова, А. И. Пушкарь и др. – Х. : ХГЭУ, 1998. – 160 с. 3. Пономаренко В. С. Анализ данных в исследовании социально-экономических систем : монография / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярец. – Х. : Изд. ХНЕУ, 2009. – 430 с.

ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРИ ФОРМУВАННІ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.45:334.78

Паланджян К. К.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено чинники та перешкоди впровадження корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію підприємства та запропоновано заходи для підвищення рівня соціальної відповідальності компаній в Україні.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, стратегія підприємства.



Анотація. Определены факторы и препятствия внедрения корпоративной социальной ответственности в корпоративную стратегию предприятия и предложены меры по повышению уровня социальной ответственности компаний в Украине.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стратегия предприятия.

Annotation. The article defines factors and barriers implementing corporate social responsibility in the corporate strategy of the enterprise and suggests measures to improve corporate social responsibility in Ukraine.

Keywords: corporate social responsibility, strategy, enterprise strategy.

Проблема ведення бізнесу, раціонально використовуючи задіяні у виробництво людські ресурси і піклуючись про суспільство без загрози значного зменшення прибутків, хвилює не одне покоління науковців і менеджерів. Розвиток соціально-економічного рівня суспільства створює додаткові особливі вимоги до підприємств. В Україні відсутні традиції соціально відповідального ведення бізнесу, тільки в останні роки деякі корпорації почали говорити про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як про необхідний елемент при формуванні корпоративної стратегії. Тому у даний час ця тема є актуальною.

Вирішенню питань і проблем, пов'язаних із розвитком і впровадженням корпоративної соціальної відповідальності, присвячено праці вітчизняних і зарубіжних дослідників і науковців, зокрема таких, як А. Керролл, Ф. Котлер, А. Маквильямс, М. Портер. Теоретичні питання щодо необхідності впровадження принципів КСВ розглядаються у працях Д. Баюри, В. Жуковської, С. Мельник.

Аналіз літератури показує, що досить велика увага приділялася загальнотеоретичним питанням, таким, як підходами і моделі корпоративної соціальної відповідальності, а також фактори, що впливають на впровадження корпоративної соціальної відповідальності. Проте визначення чинників і перешкод упровадження корпоративної соціальної відповідальності, покращення ефективності корпоративної стратегії все ще залишається складною проблемою.

Мета статті полягає у визначенні перешкод для впровадження корпоративної соціальної відповідальності при формуванні корпоративної стратегії для підвищення конкурентоспроможності українських компаній та розробці заходів щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Загалом термін «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) можна охарактеризувати як відповідальне відношення підприємства до свого продукту (послуги), споживачів, працівників, акціонерів, партнерів. Це активна соціальна позиція, що полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії і постійному діалозі з представниками адміністрації, комерційного сектору і суспільства, зацікавленими сторонами з метою надання ефективного сприяння рішенням гострих економічних, соціальних, гуманітарних та екологічних проблем.

Варто зазначити, що СВБ має два основних види: внутрішню та зовнішню СВБ, складові яких подано у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика елементів корпоративної соціальної відповідальності в реалізації корпоративної стратегії розвитку

Складові зовнішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності	Складові внутрішньої корпоративної стратегії соціальної відповідальності
Кредити (гранти) на благодійні цілі	Соціальні інвестиції
Фінансова і матеріальна допомога	Наукові і практичні розробки
Стипендіальні програми	Екологічна програма
Робота в асоціаціях над законодавчими ініціативами	Етичні та інші стандарти роботи
Курси перекваліфікації працівників	Кар'єрний ріст персоналу
Партнерські проекти з владою, навчальними установами	Прозорість і конкретність у наданні звітності
Волонтерська діяльність та діяльність громадських організацій	Стимулювання робітників (премії, надбавки, компенсації)
Корпоративна філантропія у формі підтримки соціально значущих подій	Соціальні пакети

Коли людина або підприємство усвідомлює, що він (або воно) несе відповідальність за внесок у стійкий розвиток, абсолютно всі рішення і дії стають усвідомленими, ефективними, екологічними, етичними. При цьому з кожним днем зростає поінформованість щодо соціальної відповідальності, однак не варто її плутати з добродійністю [3].

Основними перевагами та стимулами, які керують українськими компаніями у сфері КСВ є:

- збільшення прибутку, підвищення темпів зростання фірми;
- поява доступу до соціально-відповідальних інвестицій, при розподілі яких інвестори беруть до уваги показники, що характеризують діяльність компанії в соціальній і етичній сферах, в галузі захисту довкілля (FTSE4Good, Dow Jones Sustainable Index);

- можливе скорочення операційних витрат, наприклад, за рахунок скорочення відходів виробництва або їх переробки, збільшення ефективності використання електроенергії або продажу перероблених матеріалів;
- покращення репутації, що розвиває і відкриває нові ринки і напрями бізнесу;
- зростання продажів, підвищення лояльності клієнтів. Споживачі бажають знати, що продукти вироблені з розумінням відповідальності відносно до довкілля;
- підвищення продуктивності праці. З'являється більше можливостей залучати і утримувати співробітників: люди вважають за краще працювати в компаніях, цінності яких збігаються з їх власниками;
- скорочення претензій з боку регулюючих органів;
- зростання конкурентоспроможності компанії в цілому [4].

Але не всі українські компанії можуть упроваджувати корпоративну соціальну відповідальність свого бізнесу. Основними перешкодами, згідно з опитуванням українських компаній, є:

- 1) брак коштів; податковий тиск і недосконалість нормативно-правової бази;
- 2) відсутність стимулів з боку держави (пільгових);
- 3) недостатність власного досвіду, невідпрацьований механізм упровадження КСВ;
- 4) неможливість контролю за використанням наданих коштів;
- 5) недостатність інформації щодо позитивних прикладів упровадження корпоративної соціальної відповідальності, організацій, які б змогли надати таку допомогу.

Така статистика свідчить про низький рівень соціальної відповідальності компаній в Україні, а тому потребує вироблення чіткої стратегії розвитку СВБ як на рівні держави загалом, так і на рівні окремого підприємства зокрема.

Щодо заходів, безумовно, почати треба з бажання організації включати соціальні чинники в процеси прийняття рішень і усвідомлення їх впливу на суспільство і навколишнє середовище. Компанії варто визначити коло тих, хто зацікавлений в її рішеннях і діяльності. Такими зацікавленими особами можуть бути співробітники та їхні сім'ї, клієнти, споживачі, навколишнє середовище, держава і соціальне оточення в області, де знаходиться підприємство.

Зважаючи на ту роль, яку відіграє СВБ у період трансформаційних змін економіки України, необхідно провести ряд заходів.

По-перше, це створення законодавчої бази, в якій буде чітко прописано принципи, механізми, суб'єкти та об'єкти СВБ, як це зроблено, приміром, у ЄС. Так, у «Зеленій книзі соціальної відповідальності бізнесу» («Green Paper on Corporate Social Responsibility») [5] та «Білій книзі соціальної відповідальності бізнесу» («White Paper on Communication on SRD»), виданих Єврокомісією, міститься стратегія впровадження СВБ у країнах – членах Європейського Союзу.

По-друге, визначення органів державної влади, які будуть відповідати за політику у сфері СВБ, як це зробили деякі країни ЄС. Наприклад, у Сполученому Королівстві роботу з провадження СВБ координують: Міністр корпоративної соціальної відповідальності, Департамент торгівлі та промисловості, Координаційна рада та експертна група з КСВ [6, с.185].

По-третє, популяризування СВБ шляхом створення спеціалізованих сайтів або порталів, організації круглих столів, семінарів, форумів за участю представників адміністрації, бізнесу та профспілок, шляхом публікації фахових періодичних видань, а також надання підприємствами пільг соціально незахищеним верствам населення.

По-четверте, можна зобов'язати всі підприємства, незалежно від сфери діяльності та форм власності, оприлюднювати інформацію про реалізацію соціальної відповідальності, не тільки зовнішньої, але і внутрішньої. Це можна зробити шляхом звітування по СВБ у річних чи фінансових звітах компаній.

По-п'яте, організувати конкурси та виставки серед підприємств з соціальної відповідальності бізнесу.

Отже, використання принципів КСВ може бути ефективним інструментом, за допомогою якого підприємства підвищать власну конкурентоспроможність як в окремих галузях, так і в сучасній економіці в цілому.

Дослідження перешкод для впровадження корпоративної соціальної відповідальності при формуванні бізнес-стратегії підприємства повинні продовжуватися, та заходи для розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні повинні розроблятися і далі з метою принести користь українським підприємствам і для того, щоб вони могли скласти гідну конкуренцію на світовому ринку, а також утримувати сегменти внутрішнього національного ринку.



Література: 1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства ; [пер. з англ. С. Яринич]. – К. : Стандарт, 2005. – С. 4. 2. Porter M. E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / M. E. Porter, M. R. Kramer // Harvard Business Review – December 2006. – P. 78–92. 3. Корпоративная социальная ответственность – устойчивое развитие [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/254?view=material. 4. Аналітичний звіт «Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uniter.org.ua/data/block/research_ukr_final.pdf. 5. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552. 6. Царик І. М. Міжнародний досвід регулювання соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / І. М. Царик // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 2 (6). – С. 182–188.



АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 3336.717.061:657.62

Петулько О. Є.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості аналізу кредитного портфеля банку та конкретизовано поняття «кредитний портфель банку». Досліджено методики оцінки кредитного портфеля та шляхи оптимізації його структури та якості.

Ключові слова: аналіз, кредит, кредитний портфель, банк, показники оцінки кредитного портфеля, аналіз кредитного портфеля.

Аннотация. Рассмотрены особенности анализа кредитного портфеля банка и конкретизировано понятие «кредитный портфель банка». Исследованы методики оценки кредитного портфеля и пути его улучшения.

Ключевые слова: анализ, кредит, кредитный портфель, банк, показатели оценки кредитного портфеля, анализ кредитного портфеля.

Annotation. The features analysis of the loan portfolio and fleshed out the concept of “credit portfolio.” Investigated methods of assessment of the credit portfolio and ways to improve it.

Keywords: analysis, credit, loan portfolio, the bank’s credit portfolio performance evaluation, analysis of the loan portfolio.

Основне місце в світовій практиці в активних операціях банків займають кредитні операції. Відповідності до об’єктів активних операцій, у банківському портфелі активів виокремлюють два портфеля – кредитний і цінних паперів. Враховуючи, що кредитні операції складають більшу частину банківського портфеля активних операцій, необхідно розглянути кредитний портфель як цілісний об’єкт управління і виявити специфіку процесів аналізу його формування і управління. Кредитні операції комерційних банків традиційно перебувають у центрі уваги науковців, адже кредитування завжди було й залишається пріоритетною економічною функцією банків. Теоретичною та інформаційною базою для дослідження є законодавство України, яке регулює операції комерційних банків, а також роботи таких вітчизняних і зарубіжних дослідників у цій сфері, як: У. Я. Грудзевич, В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко, М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов, Л. К. Бондаренко, М. О. Бурмака [1–5] та інші.

Поняття кредитного портфеля – сукупність, набір, запас певних матеріальних, фінансових, ідейних або інших параметрів, що дають уявлення про характер, напрямки, обсяги діяльності, перспективах ринкової ніші банку.

Деякі вчені трактують поняття кредитного портфелю по-різному.

Так, У. Я. Грудзевич та І. М. Парасій-Вергуненко визначають кредитний портфель банку як сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу [1].

Більш ширше визначення дає В. Я. Вовк: «Кредитний портфель банку – це сукупність кредитів, наданих одним банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків» [2].

М. П. Денисенко визначає кредитний портфель як заборгованість за кредитними операціями [3].

На думку російського вченого В. А. Челнокова, кредитний портфель через «аналіз якості активів банку здійснюється на основі аналізу кредитного портфеля» [4].

Отже, одні науковці визначають кредитний портфель як сукупність виданих кредитів і тим самим враховують лише здійснені операції, а інші представляють кредитний портфель як вибір напрямку вкладень, тобто заплановані дії. Відтак, виходячи із суджень авторів, ці дві точки зору доповнюють одна одну, тобто кредитний портфель являє собою сукупність кредитів, яка відповідає вимогам банку за напрямками кредитування.

У структурі активних операцій банку найбільшу питому вагу займають кредитні операції. Це пов'язано з об'єктивною властивістю капіталу спрямовуватися у сфери, де найвища норма прибутку. Саме аналіз кредитних операцій банку з погляду ступеня ризику, забезпеченості та дохідності лежить в основі аналізу якості активів, що у свою чергу є важливим напрямом рейтингової оцінки діяльності банку, які є найбільш ефективними, але і найбільш ризикованими операціями банку.

Кредитні операції банку формують його кредитний портфель. Особлива увага приділяється аналізу кредитних портфелів банків у динаміці, їх структуру за строками, ризиковістю, галузями економіки, за суб'єктами та іншими ознаками. Також важливим є аналіз якості та ефективності кредитного портфелю банку. Аналізувати кредитний портфель можна за різними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз кредитного портфеля за різними ознаками

Ознака	Види кредитів
1. За видами та формами кредиту	овердрафт; кредити під платіжні картки; операції РЕПО; векселі; факторинг; комерційні кредити; кредити на будівництво; освоєння землі; фінансовий лізинг
2. За цільовим спрямуванням	в поточну діяльність; в інвестиційну діяльність
3. За видами економічної діяльності	
4. За терміном погашення	поточні (непрострочені); прострочені; продлонговані
5. За контрагентами	суб'єктам господарювання; органам загального державного управління; місцевим органам державного управління; фізичним особам; міжбанківські кредити
6. За видом забезпечення	забезпечені (надані під заставу, під гарантію, застраховані); незабезпечені
7. За термінами надання	короткострокові (до 1 року); довгострокові (більше 1 року)
8. За валютою кредитування	в національній валюті; в іноземній валюті
9. За ступенем ризику	стандартні; нестандартні

У вітчизняній літературі виокремлюють 2 види аналізу кредитного портфеля банку: горизонтальний і вертикальний. Горизонтальний (або трендовий) аналіз дає можливість дослідити динаміку кредитного портфеля банку



в цілому та його окремих статей. У процесі використання цього виду аналізу розраховуються абсолютний приріст, темпи приросту окремих статей за ряд періодів і визначаються тенденції їх розвитку.

Вертикальний (або структурний) аналіз ґрунтується на структурному дослідженні кредитного портфеля. В процесі такого аналізу визначається частка окремої статті в загальній сумі кредитного портфеля. Під час аналізу кредитного портфеля у розрізі строків кредитування особливу увагу приділяють частці прострочених, пролонгованих і сумнівних кредитів [5].

Аналіз кредитного портфеля та класифікація кредитних операцій здійснюється за такими критеріями:

- 1) оцінка фінансового стану позичальника;
- 2) стан обслуговування позичальником кредитної заборгованості за основним боргом і відсотків (комісій та інших платежів з обслуговування боргу) за ним у розрізі кожної окремої заборгованості та спроможність позичальника надалі обслуговувати цей борг;
- 3) рівень забезпечення кредитної операції.

Аналіз погашення позик проводиться за обсягом прострочених позик, переоформлених кредитів, резервів на покриття сумнівних боргів за кредитами та за фактами списання безнадійних позик. Структура «кредитного портфеля» банку може вважатись задовільною тоді, коли питома вага кредитів без забезпечення, сумнівних до повернення, прострочених і пролонгованих становить не більше 50 %. У разі вищої питомої ваги «проблемних» кредитів кредитна діяльність банку оцінюється як «ризикована».

Комплексний підхід при вивченні кредитного напрямку діяльності комерційного банку дає змогу краще оцінити ефективність банку та визначити основні шляхи вдосконалення управління активами банку, а також підвищити результативність банківського менеджменту. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення методологічного забезпечення банку.

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

Література: 1. Грудзевич У. Я. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / У. Я. Грудзевич ; Національний банк України. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с. 2. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с. 3. Денисенко М. П. Кредитування та ризики : навч. посіб. / М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов. – К. : ВД «Професіонал», 2008. – 480 с. 4. Бондаренко Л. К. Поняття кредитного портфеля комерційного банку і критерії його конкурентоспроможності / Л. К. Бондаренко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 31–33. 5. Бурмака М. О. Сек'юритизація як інструмент регулювання ринку позикового капіталу: міжнародний досвід та перспективи розвитку в Україні / М. О. Бурмака // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 2 (25). – С. 13–20.



КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК [658:339.17]:005.52

Плахотнік А. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто й узагальнено теоретичні аспекти дослідження фінансового стану торгових підприємств та особливості проведення комплексного аналізу торгової діяльності, обґрунтовано роль та етапи комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності торгових підприємств.

Ключові слова: торгове підприємство, комплексний аналіз, фінансовий стан, фінансова стійкість, фінансові відносини.

Аннотация. Рассмотрены и обобщены теоретические аспекты исследования финансового состояния торговых предприятий и особенности проведения комплексного анализа торговой деятельности, обоснованы роль и этапы комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Ключевые слова: торговое предприятие, комплексный анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, финансовые отношения.

Annotation. Reviewed and synthesized the theoretical aspects of the study of the financial state trading enterprises and features a comprehensive analysis of the trading activity justifies the role and stages comprehensive analysis of financial and economic activity of trade enterprises

Keywords: commercial enterprise, a comprehensive analysis, financial condition, financial stability, financial relations.

Рішення питання економічного аналізу відіграє важливу роль при оцінці ефективності торгової діяльності та пошуку шляхів її підвищення. Будь-яка підприємницька діяльність потребує постійного контролю та аналізу процесів, під дію яких потрапляє торгове підприємство в сучасних умовах господарювання. Розробка стратегії і тактики економічного розвитку організації неможлива без аналізу її фінансового стану, порівняння економічних показників, дослідження динаміки зміни цих показників у той чи інший бік.

Вивчення й аналіз ефективності функціонування кожного торгового підприємства залежить насамперед від того, чи відповідають управлінські рішення, якими керується торгове підприємство, ринковим умовам. Обґрунтування і прийняття управлінських рішень є неможливими без глибокого комплексного аналізу діяльності торгового підприємства. Саме тому актуальність теми дослідження не викликає сумнівів.

Проблемам аналізу з різних точок зору у своїх працях приділяли увагу такі українські фахівці, як: В. І. Іващенко, М. А. Болюх, В. І. Захарченко, Є. В. Мних, І. І. Цигилик та інші [1–4].

Торговельна діяльність характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільним їх розміщенням та ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю. Економічний аналіз необхідний на всіх етапах торговельної діяльності: від формування підприємства до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципів етапності самого аналізу.

Оцінка кризової ситуації в економіці України, потребує розробки ефективних антикризових заходів, що забезпечать не просто виживання підприємства, а його стійкий фінансово-економічний розвиток. Цей процес потребує проведення комплексного аналізу як економічних показників, так і окремих сфер і напрямів діяльності підприємства.

На думку М. Болюха, комплексний аналіз — це всебічний аналіз діяльності підприємства та його підрозділів, який упорядковує аналітичну роботу, підвищує її ефективність, допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення [1].

Відтак, на думку автора, комплексний економічний аналіз включає:

- 1) маркетинговий аналіз;
- 2) аналіз стратегії господарюючого суб'єкта;
- 3) аналіз і оцінку еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії й тактики бізнесу;

- 4) альтернативну основу аналітичного пошуку;
- 5) визначення й оцінку ризику підприємництва.

Основними завданнями комплексного аналізу є:

- 1) дослідження економіки об'єднань і підприємств як відносно відособленої системи в межах економічної системи;
- 2) установлення цілей функціонування підприємства та його підрозділів як критеріїв ефективності їх роботи;
- 3) використання конкретної системи економічних показників, що характеризують виробничо-господарську діяльність у цілому й окремі її сторони;
- 4) дослідження причинних залежностей між економічними показниками роботи підприємства;
- 5) побудову кількісних залежностей (рівнянь взаємозв'язку) між економічними показниками;
- 6) вивчення змін економічних показників у динаміці, а також протиріч господарської діяльності та шляхів їх подолання як причини розвитку економічної системи [2].

Комплексний аналіз використовується не тільки власниками торгових підприємств для обґрунтування рішень стратегічного характеру, але й менеджерами підприємств – для інформаційного забезпечення потреб оперативного фінансового планування. Такий аналіз є інструментом управління в умовах кризи. Отже, завдяки аналізу здійснюється кількісна та якісна характеристики тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в умовах, з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються превентивні заходи з метою усунення виявлених негативних тенденцій на майбутнє.

Комплексний аналіз висвітлює різні боки господарювання підприємства і враховує вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ на фінансовий стан підприємства, передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, за допомогою якого можна дати оцінку ефективності діяльності підприємства і зробити висновок щодо фінансового стану [3]. Однак даний метод слід використовувати на торгових підприємствах, які мають час для правильної обробки результатів.

Проаналізуємо етапи комплексного аналізу діяльності торгового підприємства (рис. 1).

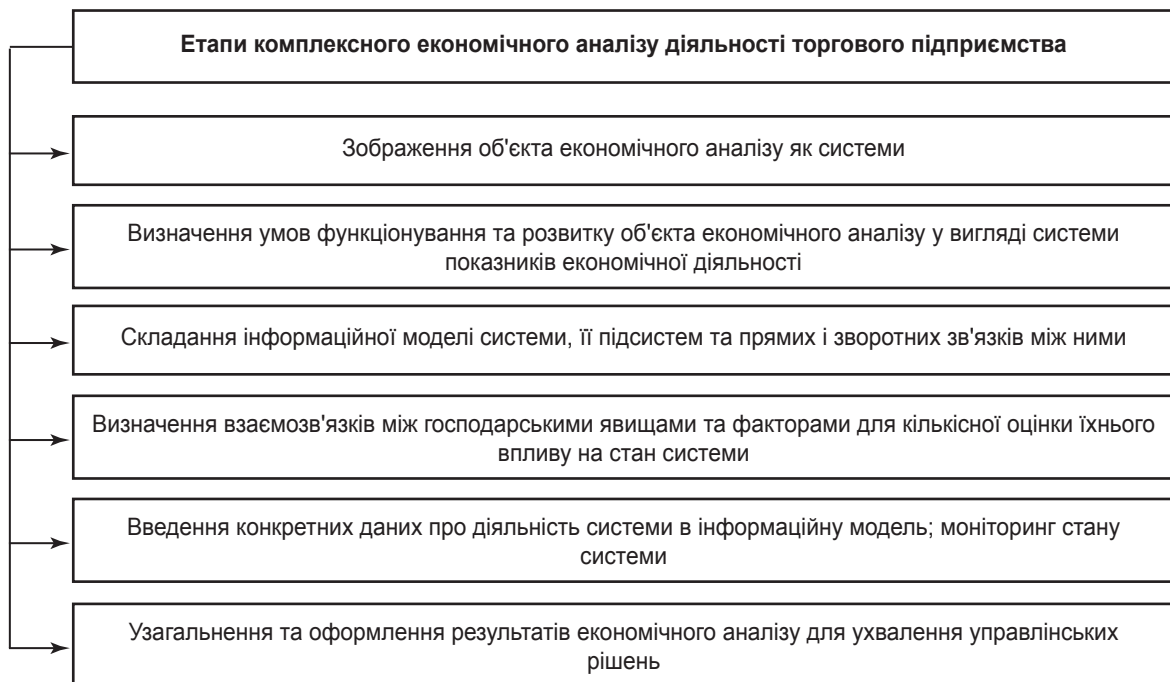


Рис. 1. Етапи комплексного економічного аналізу діяльності торгового підприємства

Комплексність у процесі аналізу виявляється в цілісному уявленні досліджуваного об'єкта з урахуванням його властивостей, будови і розвитку та в забезпеченні взаємопов'язаних завдань і їх результатів. Для підвищення результатів аналізу підприємство повинно розглядатися як сукупність техніко-технологічної, економічної та соціальної підсистем, кожна з яких характеризується своїми показниками ефективності.

Діяльність торгового підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства [4].

Отже, в ситуації, що склалася сьогодні в Україні, роль комплексного аналізу значно зростає, особливо в умовах виникнення кризових явищ на підприємстві. Проведення комплексного економічного аналізу визначає причини кризи, необхідних для розробки і обґрунтування шляхів виходу з кризи.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення комплексного аналізу торгового підприємства.

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

Література: 1. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2007. – 204 с. 2. Захарченко В. І. Економічний аналіз процесів ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем / В. І. Захарченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 3–11. 3. Мних Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 1. – С. 55–61. 4. Цигилик І. І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності / І. І. Цигилик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7. – С. 57–96.



ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ КОМПАНІЇ «NOVARTIS» НА ПОКАЗ РЕКЛАМНИХ РОЛИКІВ ПО ТЕЛЕБАЧЕННЮ

УДК 659.111

Пилипенко К. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Вирішено оптимізаційну задачу з мінімізації витрат компанії «Novartis» на показ рекламних роликів продукції на провідних телеканалах України протягом тижня. Приведено розв'язання оптимізаційної задачі з використанням Microsoft Excel 2010.

Ключові слова: реклама, рекламний ролик, інформація, конкуренти.

Аннотация. Решено оптимизационные задачи по минимизации затрат компании «Novartis» на показ рекламных роликов продукции на ведущих телеканалах Украины в течение недели. Приведены решения оптимизационной задачи с использованием Microsoft Excel 2010.

Ключевые слова: реклама, рекламный ролик, информация, конкуренты.

Annotation. It solved optimization problems by minimizing the cost of the company «Novartis» to show the commercials production at leading Ukrainian TV channels for a week. The solutions of the optimization problem using Microsoft Excel 2010.

Keywords: advertising, commercial, information, competitors.

Реклама – це цілеспрямований інформативний вплив опосередкованого характеру на споживача для просування товарів і послуг на ринку збуту. Розробляючи програму рекламної діяльності, компанії необхідно прийняти низку рішень, які напряму стосуються складання системи цілей, формування бюджету, вибору варіантів звернення, визначення засобів поширення інформації, оцінки виконання програмних заходів.

Залежно від призначення реклама буває: інформативна, що застосовується на етапі виведення товару на ринок, у період створення первинного попиту; запобіжна – застосовується на етапі зростання, коли підприємство

тільки формує вибірковий попит, зважаючи на конкурентів; нагадувальна, до якої звертаються на етапі зрілості для підтвердження раніше прийнятого вибору (де купити товар, підтримання знань про нього) [2]. Реклама має на меті не тільки зародити думку про потребу споживача в якомусь товарі, але й викликати палке бажання купувати, вдаватися в разі необхідності до послуг банків для отримання кредитів, шукати заробітків.

Успіх супроводжує ті підприємства, яким вдалося знайти найтонші, найгнучкіші методи впливу на розум, почуття, поведінку людей через рекламу. Механізм психологічного впливу рекламних звернень має назву AIDMA: A – attention – увага; I – interest – інтерес; D – desire – бажання; M – motive – мотив; A – action – дія [2].

Рекламне звернення – кінцевий результат розробки реклами. Частота визначає, яка кількість звернень того самого змісту може подаватися через той самий засіб реклами.

При розумній організації роботи маркетингового відділу можна знайти оптимальний план витрат на рекламу по телебаченню, який відповідатиме стратегії розвитку фірми.

У даній статті розглянуто можливість оптимізації витрат на показ рекламних роликів продукції компанії «Novartis» на провідних телеканалах України впродовж тижня завдяки використанню даних із сайтів телеканалів [3]. Компанія рекламує свою продукцію на телеканалах «1+1», «Інтер», «СТБ», «ТРК Україна» та «ICTV».

Для вирішення задачі використовується інформація про вартість показу одного ролика тривалістю 30 с., загальні потреби показу роликів на кожному телеканалі складають 31 ролик упродовж тижня. Необхідно знайти оптимальний план витрат на показ роликів, при якому витрати будуть мінімізовані.

Автор вирішує задачу лінійного програмування методом максимального (мінімального) елемента, що використовується зокрема для вирішення транспортних задач, які застосовуються для моделювання та оптимізації планів перевезень транспортом з метою зниження витрат [1].

Математична постановка задачі, яка вирішується автором, полягає в тому, щоб знайти найменше значення цільової функції та кількість показів роликів x_{ij} , шт., які транслюються на кожному телеканалі в певний час. Ціни попиту b_j вказані за трансляцію 30 с. ролика у гривнях без урахування НДС та об'єми пропозиції a_i і попиту b_j , задані в таблиці 1.

Таблиця 1

Вихідні дані

Телеканали	Час показу роликів					Об'єм пропозиції, шт.
	9:00-11:00	11:00-13:00	13:00-17:00	17:00-21:00	21:00-00:00	
«1+1»	10000	12000	20000	50000	35000	8
«Інтер»	28700	49200	98400	164000	123000	7
«СТБ»	24314	24314	34065	34065	34065	5
«ТРК Україна»	12400	14200	19600	47900	37900	5
«ICTV»	21063	29514	29514	29514	29514	6
Об'єм попиту шт.	4	2	7	9	9	31

Цільова функція задачі має вигляд:

$$Z_{\min} = 10000x_1 + 12000x_2 + 20000x_3 + 50000x_4 + 35000x_5 + 28700x_6 + 49200x_7 + 90400x_8 + 164000x_9 + 123000x_{10} + 24314x_{11} + 24314x_{12} + 34065x_{13} + 34065x_{14} + 34065x_{15} + 12400x_{16} + 14200x_{17} + 19600x_{18} + 47900x_{19} + 37900x_{20} + 21063x_{21} + 29514x_{22} + 29514x_{23} + 29514x_{24} + 29514x_{25}.$$

Для знаходження рішення даної задачі необхідно використати надбудову «Пошук рішення», що входить до програми для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel 2007. Після внесення даних і використання надбудови отримаємо результати задачі з оптимізації роботи відділу продажів (табл. 2).

Таблиця 2

Результати вирішення задачі

Телеканали	Час показу роликів					Об'єм пропозиції, шт.
	9:00-11:00	11:00-13:00	13:00-17:00	17:00-21:00	21:00-00:00	
«1+1»	0	0	1	0	7	8
«Інтер»	4	2	1	0	0	7
«СТБ»	0	0	0	5	0	5
«ТРК Україна»	0	0	5	0	0	5
«ICTV»	0	0	0	4	2	6
Об'єм попиту шт.	4	2	7	9	9	31

Завдяки розрахункам отримуємо оптимальний план витрат на рекламу продукції компанії протягом тижня. Згідно з ним, на телеканалі «1+1» слід купувати трансляцію роликів таким чином: один – з 13:00 до 17:00 та сім – з 21:00 до 00:00, на телеканалі «Інтер» треба транслювати чотири ролики в час з 9:00 до 11:00, два – з 11:00 до 13:00 та один – з 13:00 до 17:00, на телеканалі «СТБ» необхідно для показу п'яти роликів використати час з 17:00 до 21:00, на «ТРК Україна» треба використати ефірний час для показу п'яти роликів з 13:00 до 17:00, на телеканалі «ICTV» треба транслювати чотири ролики у час з 17:00 до 19:00 та два ролики з 21:00 до 00:00.

Якщо відділ маркетингу використає гроші, виділені з бюджету фірми на рекламу по телебаченню, за розрахованим планом, то компанія отримає мінімальні витрати в розмірі 1 022 009 грн. При цьому потреби у показі певної кількості роликів і пропозиція телеканалів будуть задоволені вповні.

Розроблений план відповідає стратегії розвитку фірми та її інтересам.

Отже, запропонована модель оптимізації витрат дозволяє керівнику відділу маркетингу планувати витрати в торговельній фірмі на рекламу по телебаченню за допомогою обґрунтованого методу оптимізації, представленого вище.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи і моделі: навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, Е. Ю. Железнякова, Є. Ю. Місюра. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 96 с. 2. Турченко М. О. Маркетинг : підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – К. : Знання, 2011. – 318 с. 3. Офіційний сайт рекламної компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.adv-sonata.com/tv/>.

РОЗРОБЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНУ ВИПУСКУ ТОРТІВ ПІДПРИЄМСТВА «CREM-BRULE»

УДК 664.6

Пісарогло О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль і діяльність кондитерської галузі України, тенденції її розвитку. Розроблено оптимізаційну модель плану випуску тортів у магазині «Crem-Brule» з максимальним прибутком.

Ключові слова: максимізація прибутку, оптимізаційна модель максимізація прибутку, оптимізаційна модель.

Аннотация. Рассмотрены роль и деятельность кондитерской отрасли Украины, тенденции ее развития. Разработаны оптимизационные модели плана выпуска тортов в магазине «Crem-Brule» с максимальной прибылью.

Ключевые слова: максимизация прибыли, оптимизационная модель.

Annotation. The role and activities of the confectionery industry in Ukraine, tendencies of its development. Developed optimization model of the plan of cakes in the shop «Crem-Brule» with maximum profit.

Keywords: profit maximization, optimization model.

Кондитерська промисловість – галузь, що виробляє висококалорійні харчові продукти, у складі яких зазвичай міститься велика кількість цукру.

Завдання прийняття рішення зводиться до знаходження максимального (або мінімального, залежно від наших цілей) значення цільової функції, а також до знаходження того конкретного рішення – аргументу, при якому

це значення досягається. Таке рішення називається оптимальним. Прийняття рішень при плануванні і управлінні виробництвом зазвичай вимагає використання спеціального математичного апарату.

Розглянемо роботу одного з харківських кондитерських магазинів – «Срем-Вгале». В даному магазині виробляється 6 видів тортів: 1) «Наполеон» (x_1); 2) «Мурашник» (x_2); 3) «Домик» (x_3); 4) «Київський» (x_4); 5) «Шоколадний» (x_5).

Відомы склад і рецептура приготування цих видів виробів [2]. Також маємо запаси ресурсів, необхідних для виробництва продукції на 1 добу. Всі ці дані переведено в грами і наведено в таблиці. Відомий прибуток від реалізації одиниці продукції, який розглядається як різниця між ціною і витратами на виробництво.

Таблиця 1

Вихідні дані

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	Запаси, г
Борошно	750	500	0	400	0	20000
Сметана	300	200	0	0	0	10000
Яйця	10	15	0	30	0	2700
Цукор	300	150	400	360	0	11000
Молоко	200	0	0	400	200	8000
Вершкове масло	300	40	150	0	450	9000
Горіхи	0	0	0	85	0	300
Мед	0	30	0	0	0	200
Сир	0	0	400	0	0	2500
Мармелад	0	0	250	0	0	7700
Какао	0	0	30	0	0	600
Лимонний сік	0	0	0	60	0	500
Шоколад	0	0	0	0	490	2600
Печиво	0	0	600	0	420	5050
Крохмаль	0	120	0	0	0	1000
Згущене молоко	0	0	0	450	0	2000
Прибуток за 1 од., грн	78,20	32,40	50,00	43,05	72,30	

Отже, цільова функція має вигляд:

$$Z_{\max} = 78,20x_1 + 32,40x_2 + 50,00x_3 + 43,05x_4 + 72,30x_5.$$

Наступним кроком побудови оптимізаційної задачі є визначення обмежень. Як відомо, норма витрат ресурсів не повинна перевищувати наявні запаси. Складемо систему нерівностей:

$$\begin{cases} 750x_1 + 500x_2 + 400x_4 \leq 20000, \\ 300x_1 + 200x_2 \leq 10000, \\ 10x_1 + 15x_2 + 30x_4 \leq 2700, \\ 300x_1 + 150x_2 + 400x_3 + 360x_4 \leq 11000, \\ 200x_2 + 400x_4 + 200x_5 \leq 8000, \\ 300x_1 + 40x2 + 150x_3 + 450x_4 \leq 9000, \\ 85x_4 \leq 300, \\ 30x_2 \leq 200, \\ 400x_3 \leq 2500, \\ 250x_3 \leq 7700, \\ 30x_3 \leq 600, \\ 60x_4 \leq 500, \\ 490x_5 \leq 2600, \\ 600x_3 + 420x_5 \leq 5050, \\ 120x_2 \leq 1000, \\ 450x_4 \leq 2000, \\ x_1 \geq 0; x_2 \geq 0; x_3 \geq 0; x_4 \geq 0; x_5 \geq 0 \end{cases}$$



Для розв'язання даної задачі доцільно використати симплекс-метод. Для початку за допомогою Microsoft Excel побудуємо опорну таблицю, що відповідає умовам задачі.

Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування з заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовується надбудова «Пошук рішення» [3]. Маємо такі результати:

Тип продукції	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Ліва частина	Права частина
Рішення	21	4	6	3	3		
Коефіцієнти основної системи обмежень							
Борошно	750	500	0	400	0	18950	20000
Сметана	300	200	0	0	0	7100	10000
Яйця	10	15	0	30	0	360	2700
Цукор	300	150	400	360	0	10380	11000
Молоко	200	0	0	400	200	6000	8000
Вершкове масло	300	40	150	0	450	8710	9000
Горіхи	0	0	0	85	0	255	300
Мед	0	30	0	0	0	120	200
Сир	0	0	400	0	0	2400	2500
Мармелад	0	0	250	0	0	1500	7700
Какао	0	0	30	0	0	180	600
Лимонний сік	0	0	0	60	0	180	500
Шоколад	0	0	0	0	490	1470	2600
Печиво	0	0	600	0	420	4860	5050
Крохмаль	0	120	0	0	0	480	1000
Згущене молоко	0	0	0	150	0	450	2000
Цільова функція	78,2	32,4	50	43,05	72,3	2417,85	max

$$X_{\text{opt}} = (x_1 = 21; x_2 = 4; x_3 = 6; x_4 = 3; x_5 = 3)$$

$$Z(X_{\text{opt}}) = 2417,85 \text{ грн.}$$

Отже, максимізація прибутку від реалізації продукції у харківському магазині «Crem-Brule» буде виконана за умови, якщо даний магазин вироблятиме за добу 21 одиницю торта «Наполеон», 4 одиниці «Мурашника»; 6 одиниць торта «Домик»; 3 одиниці торта «Київський» та 3 одиниці торта «Шоколадний». Дотримуючись такого плану випуску, магазин отримує максимальний прибуток 2417,18 грн на тиждень. Використання моделі оптимізації виробництва допомагає у прийнятті управлінських рішень щодо раціонального використання задіяних ресурсів і можливості отримання максимального прибутку.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Творча кондитерська «Crem-Brule» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://crem-brule.com.ua>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. –136 с.



ОЦІНКА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ВНЕСКУ ЯК СПОСІБ ДІЛОВОЇ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

УДК 331.108.43

Подобайло С. Г.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність понять оцінки персоналу та індивідуального вкладу. Визначено основні способи здійснення ділової оцінки персоналу. Розглянуто основні принципи методу індивідуального внеску. Досліджено поняття «коефіцієнт трудової участі» (КТУ), його переваги та недоліки.

Ключові слова: оцінка персоналу, метод індивідуального вкладу, методики, коефіцієнт трудової участі.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятий оценки персонала и индивидуального вклада. Определены основные способы осуществления деловой оценки персонала. Рассмотрены основные принципы метода индивидуального вклада. Исследовано понятие «коэффициент трудового участия» (КТУ), его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: оценка персонала, метод индивидуального вклада, методики, коэффициент трудового участия.

Annotation. In the paper the essence of the personnel evaluation concepts and individual contribution. The main methods of the business staff estimates. The basic principles of the individual method contribution. Explore the concept of labor coefficient participation, its advantages and disadvantages.

Keywords: assessment of staff, individual contribution method, technique, the labor participation rate.

Необхідною умовою успішної діяльності будь-якої організації є ефективна робота персоналу. Найбільш дієвим способом виміряти результати роботи і рівень професійної компетенції працівників, а також їхній потенціал є система оцінювання персоналу.

Оскільки результати оцінки визначають становище працівника на виробництві і перспективу його переміщення, вони є важливим мотиваційним фактором покращення трудової діяльності і ставлення до праці. Підприємство не може розраховувати на довготривалий розвиток без ефективного управління людьми та організації їх діяльності.

Проблеми, що стосуються оцінки персоналу, досліджувалися у працях таких науковців, як: Н. А. Банько, Н. С. Маркова, Е. В. Маслов, І. О. Сівашенко, Н. Л. Гавкалова, Б. А. Карташов та інші [1–8].

Результатом їх досліджень є вивчення та розробка окремих підходів, процедур, методів організації та проведення оцінки персоналу. Але, незважаючи на достатню вивченість теми, як і раніше, актуальним залишається питання оцінки індивідуального внеску кожного працівника.

Метою статті є дослідження існуючих методів оцінювання індивідуального вкладу працівників та перспектив їхнього впровадження на вітчизняних підприємствах.

На сьогодні під діловою оцінкою розуміють процедуру, проведену з метою виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його діяльності певним вимогам, яка виконується трьома способами [5, с. 134]:

- 1) оцінка потенціалу працівника;
- 2) оцінка індивідуального вкладу;
- 3) атестація кадрів.

Серед представлених трьох способів оцінки саме оцінка індивідуального вкладу дозволяє встановити якість, складність і результативність праці конкретного співробітника і його відповідність займаному місцю за допомогою спеціальних методик.

Оцінка індивідуального вкладу застосовна для робочих і службовців, які працюють в організації тривалий час (не менше 1 року), результатом праці яких можуть бути готова продукція, роботи і послуги, що мають кількісні, зіставні в часі вимірники.

Відомо більше 15 методик, які широко застосовувалися в 70–90-х рр., але відомі і в наш час: саратовська система бездефектної праці (СБТ), львівська методика оцінки якості інженерної праці «Пульсар», методики бальної оцінки кінцевих результатів (БОЕР, КОУТА, СУКРЕ), коефіцієнти трудової участі (КТУ) тощо. Існує велика

кількість методів оцінки персоналу, які використовуються на підприємствах у сучасних умовах управління. Серед яких: атестація, керування за цілями, асесмент-центр, метод 360, метод інтерв'ю та ін.

Більш детально слід розглянути принципові положення методу оцінки індивідуального вкладу, надані на рис. 1 [4].

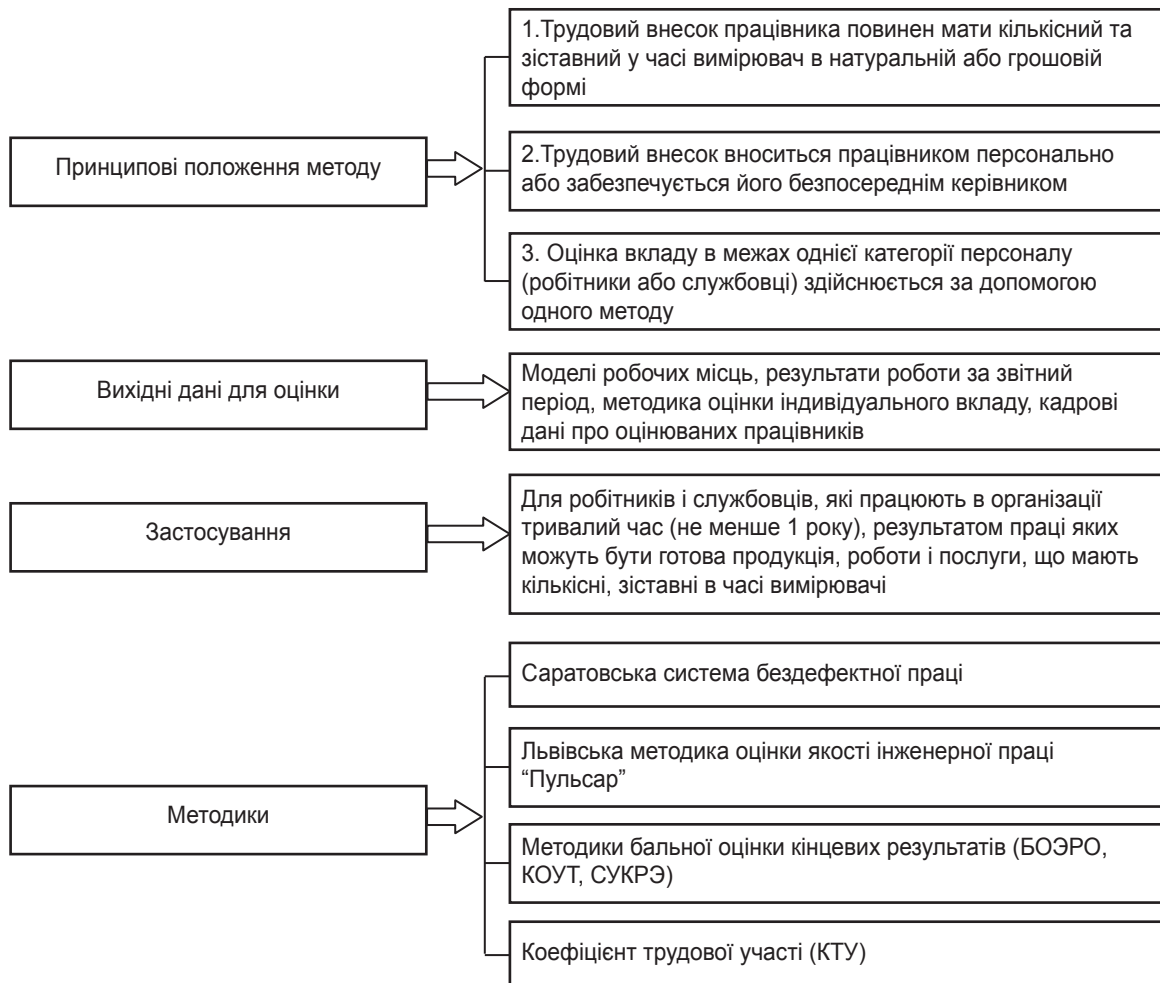


Рис. 1. Метод оцінки індивідуального вкладу

Метод БОЕР заснований на визначенні соціально-економічних тенденцій розвитку організації будь-якої організаційно-правової форми, його результативності з погляду досягнення виробничих, економічних і соціальних цілей. У спрощеному вигляді – це розрахунок результативності роботи персоналу організації за конкретний період [2].

На відміну від методу БОЕР, система бездефектної праці (СБП) дозволяє кількісно оцінити якість праці підрозділів і конкретних виконавців, порівняти результати роботи і виявити передовиків [7].

Однак, оцінка індивідуального вкладу найчастіше здійснюється з використанням коефіцієнта трудової участі.

КТУ – коефіцієнт, що оцінює індивідуальний внесок працівника в досягнуті за певний період результати колективу на основі порівняння досягнень і упущень у роботі щодо нормативного значення коефіцієнта хорошої роботи, рівного одиниці [5].

Результати оцінки індивідуального внеску працівників доцільно представляти в табличній або графічній формі, щоб у динаміці можна було зробити висновки про результати праці.

Не можна абсолютизувати оцінку індивідуального внеску. На динаміку показників значний вплив мають зовнішні фактори, які часто не залежать від людини.

Відтак, можна зробити висновок, що в сучасних умовах управління персоналом існує безліч методів оцінки як всього персоналу, так і окремих співробітників.

На вибір системи оцінки впливає безліч факторів: посада співробітника, стаж його роботи, діяльність окремого підрозділу і підприємства в цілому, корпоративна культура, існуюча на підприємстві, а також мотивація персоналу.

У зв'язку з цим часто виникають такі проблеми, як: великі витрати часу, недосконалість самої системи оцінки і велика ймовірність суб'єктивізму.

Щоб уникнути подібних ситуацій, оцінка персоналу повинна проводитися анонімно незалежними експертами, щоб ступень суб'єктивізму була на мінімальному рівні.

Тому для максимізації об'єктивізму слід оцінювати не тільки кількісний, але і якісний вклад працівника (рис. 2).



Рис. 2. Показники індивідуального внеску працівника

Отже, автор вважає, що при оцінюванні бажано використовувати комплексні методи оцінки, куди б включалися і ситуаційні завдання, і письмові (наприклад, тести) і, можливо, навіть інтерв'ю. Саме комплексна оцінка дозволить найбільш об'єктивно оцінити внесений вклад працівника в досягнення мети підприємства.

Відтак, перспективою подальшого дослідження в даному напрямі є розробка системи оцінки персоналу на вітчизняних підприємствах.

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

Література: 1. Банько Н. А. Управление персоналом. Ч. II : учеб. пособ. / Н. А. Банько, Б. А. Карташов. – Волгоград : ВолгГТУ, 2006. – 96 с. 2. Балльная оценка эффективности работы организации (БОЭРО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://grado.institute.sfu-kras.ru/files/grado/Prilozh._14.pdf. 3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учеб. пособ. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – 3 изд., перераб. и доп. – Х. : «ИНЖЭК», 2009. – 296 с. 4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала в таблицах и схемах : учеб. пособ. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : «ИНЖЭК», 2012.–360 с. 5. Маслов Е. В. Управление персоналом: учеб. пособ. / Е. В. Маслов. – М.; Новосибирск : ИНФРА-М; НГАЭиУ, 2003. – 312 с. 6. Оценка индивидуального вклада [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cheerus666.narod.ru/index/0-100>. 7. Система бездефективного труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ngpedia.ru/id427203p1.html>. 8. Сівашенко І. О. Сучасні підходи до оцінки персоналу / І. О. Сівашенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 315–318.

ЗАХИСТ ПІДПРИЄМСТВ ВІД НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 339.13

Попович К. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення поняття «недобросовісна конкуренція» та до визначення форм недобросовісної конкуренції, приведено можливі методи захисту підприємств від її негативного прояву та зазначено фактори, які необхідно враховувати при їх виборі.

Ключові слова: недобросовісна конкуренція, методи захисту, суб'єкт господарювання, правила професійної етики.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению понятия «недобросовестная конкуренция» и к определению форм недобросовестной конкуренции, приведены возможные методы защиты предприятий от ее негативного проявления и указаны факторы, которые не обходимо учитывать при их выборе.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция, методы защиты, субъект хозяйствования, правила профессиональной этики.

Annotation. In the article, going is considered near determination of concept «unfair competition» and to determination of forms of unfair competition, possible methods over of defence of enterprises are brought from its negative display and factors that must be taken into account at their choice are marked.

Keywords: unfair competition, protection methods, a business entity, the rules of professional ethics.

Питання захисту підприємств від недобросовісної конкуренції є досить актуальним на сучасному етапі розвитку економіки України. З одного боку, це зумовлено тим, що в Україні досить швидких темпів набуває розвиток різних форм підприємництва, який можливий за умови прибутковості конкретних підприємств, які її можуть досягати будь-якими, не завжди конкурентними способами, зокрема через здійснення недобросовісної конкуренції. З іншого боку, історично склалось так, що в Україні майже повністю відсутня культура підприємництва, наявна в інших країнах. Враховуючи все це, підприємству для того, щоб утриматися на ринку, необхідно розробити ефективну систему заходів і методів, спрямованих на захист від протиправних дій конкурентів.

Проблемам недобросовісної конкуренції та захисту від неї присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, серед яких: З. Борисенко, В. Лагутін, О. Дащенко, О. Безух, А. Бойко, Н. Михальчишин та інші. Однак у контексті інтеграції України в європейську економіку питання боротьби підприємств з недобросовісними конкурентами набуває більш широкого змісту та потребує подальшого дослідження.

Метою написання статті є розкриття сутності недобросовісної конкуренції як економічного явища та обґрунтування методів захисту підприємств від її негативного прояву.

Суб'єкти господарювання (юридичні та фізичні особи) як учасники конкурентної боротьби застосовують різні способи впливу на внутрішнє та зовнішнє середовища. Одним із них є недобросовісна конкуренція.

Фундаментальні гарантії забезпечення державного захисту та заборона недобросовісної конкуренції закріплені у ст. 42 Конституції України, відповідно до якої «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополюючим становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція...» [1].

Правове забезпечення захисту від недобросовісної конкуренції в Україні ґрунтується на нормах, закріплених у Паризькій конвенції «Про охорону промислової власності» [2] та в законодавстві про захист від недобросовісної конкуренції, до складу якого згідно зі ст. 3 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [3] входять закони «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, іншими актами законодавства, виданими на підставі законів чи постанов Верховної Ради України.

Відповідно до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Дії, що визнаються недобросовісною конкуренцією, можуть бути поєднані у три основні групи:

- неправомірне використання ділової репутації підприємців;

- створення перешкод і досягнення неправомірних переваг у конкуренції;
- неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці [3].

Визначення недобросовісної конкуренції на міжнародно-правовому рівні закріплено в п. 2 ст. 10-bis Паризької Конвенції: Актом недобросовісної конкуренції вважається будь-який акт конкуренції, що суперечить чесним звичаям у промислових і торговельних справах. П. 3 цієї ж статті дещо конкретизує наведену норму. Зокрема, підлягають забороні: 1) всі дії, які здатні будь-яким способом викликати змішування відносно підприємства, продуктів чи промислової або торговельної діяльності конкурента; 2) помилкові твердження при здійсненні комерційної діяльності, які здатні дискредитувати підприємство, продукти чи промислову або торговельну діяльність конкурента; 3) вказівки чи твердження, використання яких при здійсненні комерційної діяльності може ввести громадськість в оману щодо характеру, способу виготовлення, властивостей, придатності до застосування чи кількості товарів [2].

В коментарі до Типового закону про товарні знаки, фірмові найменування та акти недобросовісної конкуренції для країн, що розвиваються, надається більш розгорнутий перелік форм недобросовісної конкуренції: підкуп покупців конкурентів, спрямований на їх залучення як клієнтів та збереження їхньої прихильності в майбутньому; з'ясування виробничих чи комерційних таємниць конкурентів шляхом шпідіажа або підкупу їхніх службовців; неправомірне використання чи розкриття ноу-хау конкурентів; спонукання службовців конкурентів до порушення чи розриву їхніх контрактів з наймачами; бойкотування торгівлі фірм-конкурентів; недобросовісні погрози конкурентам позовами про порушення патентів чи прав на товарні знаки; продаж товарів власного виробництва за нижчими цінами з метою протидії конкуренції (демпінг); введення в оману споживачів на основі створення у них враження щодо можливості придбання товару за надзвичайно вигідних умов; наміри щодо копіювання товарів, послуг, реклами або інших аспектів комерційної діяльності конкурентів; заохочення порушень контрактів, укладених конкурентами; рекламну діяльність, що ґрунтується на порівнянні з товарами і послугами конкурентів; порушення прав, що не мають безпосереднього стосунку до конкуренції, якщо таке порушення дає змогу досягти невідряданих переваг над конкурентами [4].

Припинення недобросовісної конкуренції, запобігання їй та захист від неї є одним із головних завдань та напрямів правового регулювання економічної конкуренції державними органами.

Необхідність захисту інтересів суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції можна розглядати на декількох рівнях: 1) конкуренція між суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку; 2) конкуренція в міжнародному аспекті; 3) вплив органів державної влади на конкуренцію; 4) захист прав споживачів.

На вибір того чи іншого методу захисту підприємства від недобросовісної конкуренції впливає ряд факторів (чинників): розробленість законодавства щодо захисту від недобросовісної конкуренції; наявність добросовісних конкурентних відносин на ринку; проінформованість суб'єктів господарювання про права щодо захисту від проявів недобросовісної конкуренції; прагнення учасників ринку до отримання надприбутків; надійність захисту прав суб'єктів господарювання; налагодження стабільних ділових стосунків з партнерами; ступінь сформованості конкурентного середовища; недоліки в управлінській системі; залежність від постачальників сировини з-за кордону [5].

Враховуючи стан недобросовісної конкуренції на товарному ринку, а також інші чинники, суб'єктами господарювання можуть бути використані різні методи захисту (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика методів захисту від недобросовісної конкуренції

№	Загроза, яка потребує використання методів захисту	Методи захисту
1	2	3
1	Неправомірні дії, спрямовані на отримання певних переваг над конкурентом за рахунок його інтелектуальної діяльності та ділової репутації	захист прав на інтелектуальну власність, зокрема через отримання свідоцтва на право на знаки для товарів і послуг, прав на зазначення походження товару, здійснення міжнародної реєстрації знаків, приєднання до єдиної класифікації товарів і послуг для реєстрації знаків, дотримання умов договору про закони щодо товарних знаків; реєстрація комерційного найменування
2	Неправомірні дії, пов'язані з дезорганізацією виробничого процесу конкурента, створенням йому перешкод у процесі конкурентної боротьби та досягненням неправомірних переваг у конкуренції	дотримання положень Паризької конвенції про охорону промислової власності, зокрема при укладенні договорів з контрагентами; для уникнення поширення інформації, що вводить в оману, розміщення на офіційному сайті суб'єктів господарювання відомостей, які містять повні, точні та правдиві дані про походження товару, виробника, продавця, спосіб виготовлення, джерела та спосіб придбання, реалізації, кількість, споживчі властивості, якість, комплектність, придатність до застосування, стандарти, характеристики, особливості реалізації товарів, робіт, послуг, ціну і знижки на них, а також про істотні умови договору з контрагентами; містять повні, точні та правдиві дані про фінансовий стан чи господарську діяльність суб'єкта господарювання; містять посилання на обсяги виробництва, придбання, продажу чи поставки товарів, виконання робіт, надання послуг

1	2	3
3	Неправомірні дії, пов'язані з комерційною таємницею	визначення змісту комерційної таємниці та врегулювання доступу до неї при укладенні трудових договорів, забезпечення внутрішньої безпеки на підприємстві [5]

Підприємство самостійно обирає, які методи застосовувати, але перш за все необхідно проаналізувати стан і рівень недобросовісної конкуренції на конкретному ринку, а вже потім визначати методи захисту від неї. Застосування того чи іншого методу вимагає орієнтації суб'єкта в правовому полі, розуміння мети забезпечення захисту, налагодженої управлінської системи, можливо навіть жорсткої позиції на ринку.

Також варто звернути увагу на ст. 33 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», згідно з якою суб'єкти господарювання при сприянні Торгово-промислової палати України та інших заінтересованих організацій можуть розробляти правила професійної етики у конкуренції для відповідних сфер господарської діяльності, а також для певних галузей економіки. Правила професійної етики у конкуренції узгоджуються Анти-монопольним комітетом України та можуть використовуватися при укладенні договорів, розробці установчих та інших документів суб'єктів господарювання [3]. Метою прийняття даних правил є встановлення, розвиток і забезпечення чесних принципів у конкуренції при здійсненні підприємницької діяльності у певній сфері. Вони визначаються спільно учасниками певної сфери господарювання або ж галузі. Такі правила можуть установлювати обов'язкові та недопустимі дії учасників ринку, певні особливості обміну інформацією або ж вимоги до реклами на ринку. Право звертатися до порушника з вимогою припинити протиправні дії при затвердженні таких правил належатиме й іншим учасникам ринку, а не лише АМКВ. Крім того, наявність таких правил суттєво підвищує ефективність застосування ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», зокрема в частині доказування факту існування та змісту певного етичного правила поведінки в окремих сферах підприємницької діяльності [6].

Враховуючи все вищесказане, можна зробити висновок про те, що одним із ключових завдань підприємства є розробка ефективних шляхів реалізації конкурентної політики та впровадження методів захисту від негативних наслідків її впливу. Кожне підприємство самостійно обирає прийнятні для нього методи, враховуючи при цьому стан конкуренції на конкретному ринку, рівень недобросовісної конкуренції, свої можливості в забезпеченні захисту та інші фактори. Підвищити рівень захищеності від дій недобросовісних конкурентів допоможе запровадження правил професійної етики в різних сферах господарювання, що покращить стан конкуренції на українському ринку.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, старший викладач Пешкова А. С.

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>. 2. Паризька конвенція «Про охорону промислової власності» від 20.03.1883 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>. 3. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>. 4. Андросчук Г. Право інтелектуальної собственности: торговые аспекты / Г. Андросчук, П. Крайнев, И. Кавасс. – К. : ИД «Ин Юре», 2000. – 164 с. 5. Михальчишин Н. Л. Доступність методів захисту від недобросовісної конкуренції для суб'єктів господарювання / Н. Л. Михальчишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 720. – С. 210–216. 6. Шкляр С. Захист від недобросовісної конкуренції: особливості застосування / С. Шкляр, Н. Анохіна // Правовий тиждень. – 2011. – № 36–37. – С. 6.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

УДК 005.336.4 (477)

Порхун А. Д.

Магистрант 1 года обучения
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрена государственная политика в сфере социальных инвестиций, проанализированы социальные расходы государства, социально-ответственные инвестиции бизнеса и инвестиционная привлекательность Украины.

Ключевые слова: государственная политика, социально-ответственные инвестиции, бизнес.

Анотація. Розглянуто державну політику в сфері соціальних інвестицій, проаналізовано соціальні видатки держави, соціально-відповідальні інвестиції бізнесу та інвестиційну привабливість України.

Ключові слова: державна політика, соціально-відповідальні інвестиції, бізнес.

Annotation. We consider the state policy in the sphere of social investments, analyzed the social costs of the state, socially responsible investment business and investment attractiveness of Ukraine.

Keywords: government policy, socially responsible investment, business.

Современный этап развития общества требует усиленного внимания к социальному инвестированию как к целенаправленному вложению ресурсов в развитие социальной сферы с целью получения полезного обществу эффекта в будущем.

Актуальность статьи заключается в том, что исследование эффективности социально-ответственных инвестиций неразрывно связано с необходимостью понимания и реализации концепции устойчивого развития на Украине, что стало особенно важно в последнее время.

Развитию и исследованию понятия «социальные инвестиции» в научной литературе посвящены работы таких ученых, как Н. Каштан, Г. Тульчинский, Н. Кричевский, С. Майкова, М. Хараева, В. Якимец.

Целью работы является исследование проблем государственной политики в области эффективности социально-ответственных инвестиций и предложение возможных путей повышения их эффективности.

В целом, государственную политику в области повышения эффективности социальных инвестиций в экономике можно условно разделить на три вида:

- 1) политику органов государственной власти, направленную на активизацию роли частного бизнеса в социальных инвестициях;
- 2) политику органов государственной власти в области эффективного использования социальных инвестиций;
- 3) политику органов государственной власти, ориентированную на привлечение иностранных инвестиций, направленных в том числе и на решение острых социальных проблем.

Что касается ситуации в Украине, то можно утверждать, что попытки поднять показатели уровня жизни населения к показателям европейских стран не увенчались успехом. Например, как видно на рис. 1, для нашей страны характерно сохранение значительного удельного веса расходов на социальную защиту и социальное обеспечение населения в рамках совокупных расходов Государственного бюджета в течение последних лет [1].

Расходы социального направления, %

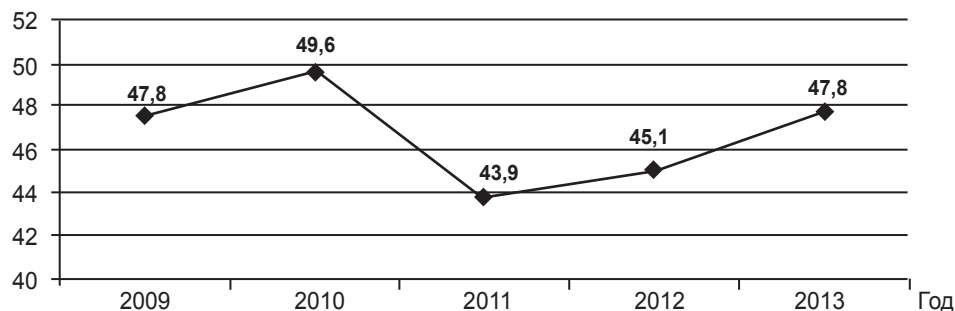


Рис. 1. Часть расходов социального направления в структуре расходов государственного бюджета в 2009–2013 гг.

Можно утверждать, что государство направляет финансирование не на развитие образования, охраны здоровья, социального обеспечения и не на духовное и физическое развитие, а лишь на текущую поддержку населения. В 2013 г. социальные расходы составили 20,9 %; 12,2 %; 28,6 % и 2,7 % соответственно [2; 3].

Способом решения проблемы малых объемов и эффективности социальных инвестиций может быть обращение государства к частному бизнесу и к его социально-ответственным инвестициям.

Однако согласно проведенному опросу, было выявлено, что:

- 1) бизнес недооценивает свою роль и ожидания общества по поводу вопросов экологии, вопросов энергоэффективности, повышения качества жизни и уровня общественного доверия;
- 2) бизнес недооценивает эффективность собственных стратегий и подходов по поводу управления нефинансовым влиянием;
- 3) не развит достаточный уровень диалога с заинтересованными сторонами.

Другими словами, можно сказать, что в Украине происходит большой разрыв между мнением бизнеса о его влиянии на общество и мнением самого общества. И как раз самые негативные разрывы были обнаружены в оценке влияния бизнеса на качество жизни и повышение доверия в целом (т. е. бизнес переоценивает свои действия и уровень их эффективности) [4].

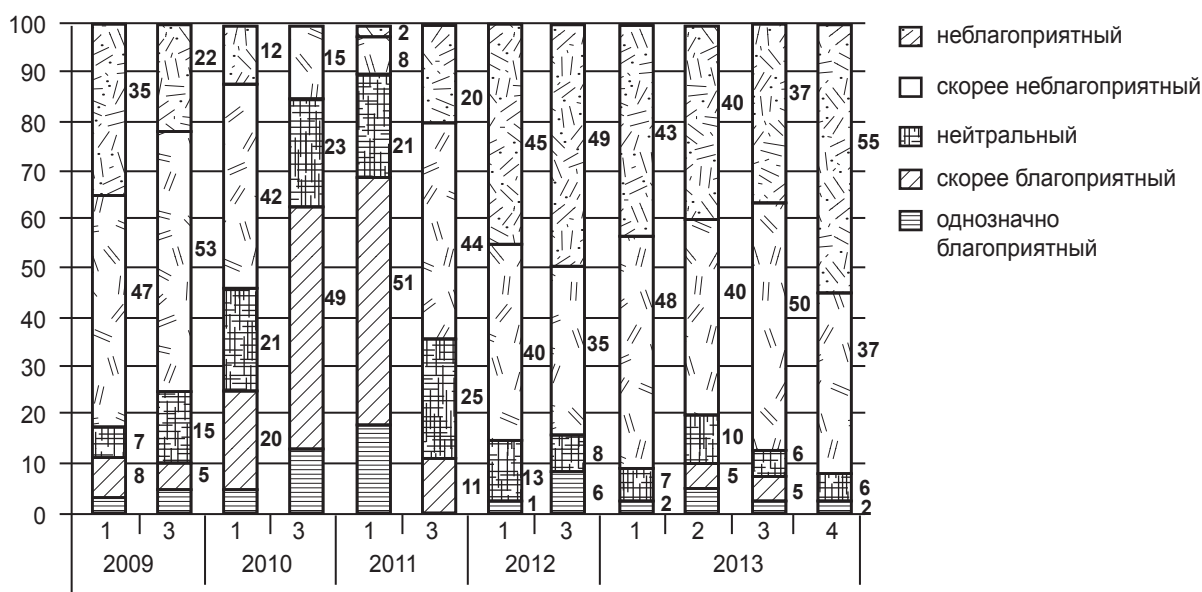


Рис. 2. Инвестиционный климат в Украине за 2009–2013 гг. – оценка 105 руководителей Европейской Бизнес Ассоциации

Другим путем повышения эффективности социальных инвестиций является привлечение иностранного капитала и направление его на решение острых социальных проблем. Однако, согласно опросу Европейской Бизнес Ассоциации в 2013 г., низкий индекс инвестиционной привлекательности страны не позволяет совершить это в полной мере: 55 % — однозначно неблагоприятный климат, 37 % — скорее неблагоприятный климат, 6 % — нейтральный климат для инвестирования (подробные результаты исследования на рис. 2) [5].

Итак, можно сделать вывод, что в Украине существует ряд проблем, которые приводят к проблемам эффективности и объемов социальных инвестиций, а именно:

- 1) практически половина украинских компаний считает, что решение социальных проблем — функция государственных структур;
- 2) недостаточное участие государства в социальной политике (бизнес ожидает более активного участия государства в выполнении своих социальных обязанностей);
- 3) практика отчетности по социальной ответственности компаний не распространена в Украине;
- 4) компании не раскрывают о себе информации, что показывает незрелость украинского бизнеса и препятствует притоку инвестиций;
- 5) дефицит финансовых ресурсов и отсутствие законодательства, которое регулировало бы социальную ответственность бизнеса;
- 6) отсутствие серьезных частных экологических фондов;
- 7) пассивная позиция населения по отношению к реформам.

В качестве вариантов решения этих проблем можно рассмотреть такие:

- 1) выполнение комплекса мероприятий по формированию положительного инвестиционного имиджа Украины и ее регионов;
- 2) усовершенствование правовой и организационной баз;
- 3) разработка региональных планов повышения инвестиционной привлекательности областей с учетом их особенностей;
- 4) введение льготного налогообложения для компаний, которые совершают социальные инвестиции;
- 5) уменьшение административного давления со стороны органов власти;
- 6) создание банка социальных идей.

Также следует добавить, что исследования поднятого вопроса необходимо продолжать, поскольку полученные результаты необходимы для развития социально-ориентированной экономики в Украине и для благополучия нации в целом.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Клименко Е. Н.

Литература: 1. Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : зб. наук. праць ІХ Між-нар. наук.-практ. конф., 21–22 листоп. 2013 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013. 2. Государственная служба статистики : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ukrstat.gov.ua. 3. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження, USAID. — К., 2014. – 80 с. 4. Спільнота СВБ [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.svb.org.ua. 5. Обозреватель [Электронный ресурс]. – Режим доступа : obozrevatel.com

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «VLADI»

УДК 677

Приходько А. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Для формування умов завдання проведено аналіз стану текстильної промисловості України. Решена оптимізаційна задача по максимізації прибутку підприємства ООО «Vladi», которая позволяет наиболее выгодно изменять структуру производства.

Ключевые слова: оптимізація, виробництво, ефективність, прибуток, підприємство.

Анотация. Для формування умов завдання проведено аналіз стану текстильної промисловості України. Вирішено оптимізаційну задачу щодо максимізації прибутку продукції підприємства ТОВ «Vladi», яка дозволяє найбільш вигідно змінювати структуру виробництва.

Ключові слова: оптимізація, виробництво, ефективність, прибуток, підприємство.

Annotation. For the formation of the problem analyzed the state of the textile industry in Ukraine. We solve the optimization problem of profit maximization of production of LLC «Vladi», which allows the most advantageous to change the structure of production.

Keywords: optimization, production, efficiency, profit venture.

Человек проводит во сне треть своей жизни, а это значит, что существует потребность в создании максимально комфортных условий. И в этом нам помогают производители шерстяных пледов и одеял, которые поставляют на рынок широкий ассортимент такой продукции.

Украинская текстильная промышленность на данном этапе своего существования занимает ведущие позиции в составе легкой промышленности. Она охватывает производство хлопчатобумажных, шерстяных, льняных и шелковых тканей, нитей, пряжи. Структура производства тканей выглядит так: хлопчатобумажные – 71 %, шерстяные – 10 %, шелковые – 18 %, льняные – 1 %. Основными центрами сосредоточения данной отрасли являются Харьков, Киев, Херсон, Николаев.

Для эффективной работы любого текстильного предприятия необходимо повышать его конкурентоспособность и стремиться к максимизации прибыли от реализации товаров. Чтобы производство функционировало наиболее оптимально, и предприятие получало максимум прибыли, проводятся расчеты возможных оптимальных объемов выпуска, учитывающие себестоимость производства и технологические условия, то есть рассматривается максимизация прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между имеющимися объемами ресурсов, которые используются в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Целью данной статьи является исследование структуры расходов ресурсов на производство шерстяных пледов харьковского предприятия ООО «Vladi», построение математической модели, в которой функция цели – максимизирующаяся прибыль от реализации продукции.

В настоящее время «Vladi» является одним из крупнейших в Европе производителей шерстяных пледов и одеял наивысшего качества. ТМ «Vladi» производит около 100 видов продукции безупречного качества.

Продукция представлена в Украине и России.

По данным ООО «Vladi», осуществляется производство нескольких видов шерстяных пледов [1]: 1) «Комфорт»; 2) «Марсель»; 3) «Лабиринт»; 4) «Рогожка»; 5) «Венеция»; 6) «Алраса». Производство данных видов шерстяных пледов основано на использовании пяти типов сырья: 1) новозеландская шерсть; 2) краситель; 3) сода; 4) перекись водорода; 5) уксусная кислота.

На основании данных, представленных ТМ «Vladi» [2], имеем числовые выражения запасов используемого сырья на предприятии, цены на данные виды продукции, а также нормы расхода сырья на производство 1 изделия каждого вида размером 140x200. Цена каждого из изделий, а также общее количество сырья каждого вида, которое может быть использовано, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи

Сырье	Нормы затрат на производство единицы продукции						Запасы сырья
	«Комфорт»	«Марсель»	«Лабиринт»	«Рогожка»	«Венеция»	«Алраса»	
Шерсть, кг	2	1,5	2,2	2,7	2,54	2,79	50000
Краситель, кг	0,05	0,03	0,055	0,062	0,058	0,07	1200
Сода, кг	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	1000
Перекись водорода, л	0,07	0,067	0,075	0,079	0,077	0,08	1750
Уксусная кислота, л	0,1	0,08	0,11	0,14	0,125	0,155	2800
Цена, грн	317	274	326	370	350	382	max

Таким образом, целевая функция, отражающая доход, который необходимо максимизировать, будет иметь вид:

$$F_{\max} = 317x_1 + 274x_2 + 326x_3 + 370x_4 + 350x_5 + 382x_6,$$

где x_1 – количество пледов «Комфорт»,

x_2, x_3, x_4, x_5, x_6 – количество пледов «Марсель», «Лабиринт», «Рогожка», «Венеция» и «Алраса» соответственно.

Далее для построения оптимизационной задачи необходимо определить систему ограничений, которая строится по такому принципу: норма затрат ресурсов не должна превышать запас имеющихся ресурсов. Исходя из этого, нужно составить систему неравенств:

$$\begin{cases} 2x_1 + 1,5x_2 + 2,2x_3 + 2,7x_4 + 2,54x_5 + 2,79x_6 \leq 50000 \\ 0,05x_1 + 0,03x_2 + 0,055x_3 + 0,062x_4 + 0,058x_5 + 0,07x_6 \leq 12000 \\ 0,025x_1 + 0,025x_2 + 0,025x_3 + 0,025x_4 + 0,025x_5 + 0,025x_6 \leq 3000 \\ 0,07x_1 + 0,067x_2 + 0,075x_3 + 0,079x_4 + 0,077x_5 + 0,08x_6 \leq 6400 \\ 0,1x_1 + 0,08x_2 + 0,025x_3 + 0,11x_4 + 0,14x_5 + 0,125x_6 \leq 17200 \end{cases}$$

Решение задачи будет производиться с помощью симплекс-метода в программе MS Excel и надстройки «Поиск решения» из пункта меню «Сервис» [3, с. 14–21]. Необходимо при этом учитывать, что нужно найти целочисленное решение, так как продукция (пледы), которая производится, измеряется в штуках, а значит, неделима.

$$X_{\text{opt}} = (x_1 = 17011; x_2 = 3955; x_3 = 0; x_4 = 3695; x_5 = 0; x_6 = 3)$$

$$Z(X_{\text{opt}}) = 7853963 \text{ грн.}$$

Анализируя результаты решения, оптимальным объемом производства будет 17 041 плед «Комфорт», 3955 пледов «Марсель», 3695 пледов «Рогожка» и 3 пледа «Алраса». При данных запасах ресурсов производство остальных пледов нерационально. При данном оптимальном объеме производства прибыль предприятия составит 7 853 963 грн и будет максимальной при данных запасах ресурсов. Исходя из решения, такие ресурсы, как шерсть, сода и уксусная кислота находятся в избытке, а краситель и перекись водорода – в недостатке. Значит, чтобы увеличить объем производства и прибыль, необходимо увеличить запасы красителя и перекиси водорода.

Таким образом, использование экономико-математических методов позволяет предприятиям увеличить эффективность принимаемых управленческих решений, которые обеспечат получение максимальной прибыли при определенном количестве запасов ресурсов.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Каталог шерстяных пледов ООО «Vladi» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vladi.com.ua/ru/products/wool-pled>. 2. Официальный сайт ООО «Vladi» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vladi.com.ua/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ СВЕЖЕЙ РЫБЫ В ФИЛИАЛЫ КОМПАНИИ «АЙСБЕРГ-ФИШ»

УДК 639.38

Прохоренко П. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Приведено рішення транспортної задачі по визначенню оптимального плану перевезення свіжовловленої риби в філіали компанії «Айсберг-Фиш» для наступного етапу виробництва з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень.

Ключевые слова: оптимальный план, рыбная отрасль, минимизация издержек.

Анотація. Наведено рішення транспортної задачі щодо визначення оптимального плану перевезення свіжовловленої риби в філії компанії «Айсберг-Фиш» для наступного етапу виробництва з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень.

Ключові слова: оптимальний план, рибна галузь, мінімізація витрат.

Annotation. The solution of the transport problem of the definition of an optimal transportation plan for fresh fish in the subsidiaries' Iceberg Fish "for the next stage of production with a view to minimizing the total transportation.

Keywords: optimal plan, the fishing industry, to minimize the costs.



Рыбная отрасль расширяет хозяйственную структуру того или иного экономического района, стимулирует рост местных производительных сил и способствует комплексному развитию всего национального хозяйства страны в целом. Под влиянием рыбной отрасли в значительной мере находятся отраслевые структуры Одесской, Херсонской, Николаевской, Запорожской, Донецкой, Черкасской и Киевской областей [1].

Рыбная отрасль является важной частью агропромышленного сектора Украины. Оптимизация производства и плана транспортировки свежей рыбы из промышленных центров непосредственно в филиалы компаний для последующих этапов производства позволит начать новый этап развития отрасли, обеспечить ее позитивные сдвиги и способствовать наращиванию производства рыбной продукции.

Необходимо отметить, что предприятия рыбного хозяйства осуществляют свое функционирование во всех 24 областях Украины в то время, как возможность добычи рыбы есть не у всех областей [1]. Рассмотрим конкретно компанию «Айсберг-Фиш» и ее филиалы в Киеве, Запорожье, Харькове и Донецке. Наибольшую долю среди всех поставок рыбы в «Айсберг-Фиш» занимают такие города, как Одесса, Херсон, Севастополь и Керчь [2]. Учитываем расстояние в километрах между городами (табл. 1).

Таблица 1

Расстояние в километрах от каждого филиала до каждого из городов

Филиал	Город-поставщик			
	Одесса	Херсон	Севастополь	Керчь
Киев	475,4	546,9	892,5	955,2
Запорожье	480,1	287,5	454,3	484,5
Харьков	709,5	547,0	740,2	770,4
Донецк	731,8	529,1	627,3	657,6

Пусть транспортировка осуществляется с помощью грузовиков, причем затраты 1 грузовика составляют 10 л на 100 км, а средняя стоимость 1 л бензина составляет 16,50 грн. Чтобы перевести километры в денежное выражение, требуется сначала разделить расстояние на 100 км, затем умножить на 10 л, а затем – на 16,50 грн. Таким образом, получается, что наши значения расстояний будут соответствовать стоимостям перевозки из города в филиал. Также имеются значения потребностей по каждому филиалу, а именно: Киев – 742 грузовиков, Запорожье – 330 грузовиков, Харьков – 495 грузовиков, Донецк – 412 грузовиков; средний объем рыбы, выловленной в городах: Одесса – 412 грузовиков, Херсон – 577 грузовиков, Севастополь – 330 грузовиков и Керчь – 660 грузовиков.

Для начала необходимо составить математическую модель данной задачи. Критерий эффективности (целевая функция) имеет вид:

$$Z(X) = 784,41x_1 + 792,165x_2 + 1170,675x_3 + 1207,47x_4 + 902,385x_5 + 474,375x_6 + 902,55x_7 + 873,015x_8 + 1472,625x_9 + 749,595x_{10} + 1221,31x_{11} + 1035,045x_{12} + 1576,08x_{13} + 799,425x_{14} + 1271,16x_{15} + 1085,04x_{16} \rightarrow \min,$$

- где x_1 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Одессы в Киев;
 x_2 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Одессы в Запорожье;
 x_3 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Одессы в Харьков;
 x_4 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Одессы в Донецк;
 x_5 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Херсона в Киев;
 x_6 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Херсона в Запорожье;
 x_7 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Херсона в Харьков;
 x_8 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Херсона в Донецк;
 x_9 – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Севастополя в Киев;
 x_{10} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Севастополя в Запорожье;
 x_{11} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Севастополя в Харьков;
 x_{12} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Севастополя в Донецк;
 x_{13} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Керчи в Киев;
 x_{14} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Керчи в Запорожье;
 x_{15} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Керчи в Харьков;
 x_{16} – стоимость перевозки 1 грузовика рыбы из Керчи в Донецк.

Основная система ограничений предполагает, что потребности нужно удовлетворить в полном объеме и использовать весь объем предложения:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^4 jx_1 = 412 \\ \sum_{j=1}^4 jx_2 = 577 \\ \sum_{j=1}^4 jx_3 = 330 \\ \sum_{j=1}^4 jx_4 = 660 \end{cases} \quad \begin{cases} \sum_{j=1}^4 x_{i1} = 742 \\ \sum_{j=2}^4 x_{i2} = 330 \\ \sum_{j=3}^4 x_{i3} = 495 \\ \sum_{j=4}^4 x_{i4} = 412 \end{cases}$$

Ограничения на знак: $x_{ij} \geq 0, i = \overline{1,4}, j = \overline{1,4}$.

Проверяем задачу на сбалансированность (закрытость). Просуммировав значения предложений и потребностей, получим:

$$\begin{aligned} \sum_{\text{Потребности}} &= 742 + 330 + 495 + 412 = 1979. \\ \sum_{\text{Ресурсы}} &= 412 + 577 + 330 + 660 = 1979. \end{aligned}$$

В данном случае задача сбалансированная (закрытая), так как суммы предложений и потребностей совпадают.

Составим матрицу тарифов (рис. 1). В Microsoft Excel, используя надстройку «Поиск решения», считаем решение транспортной задачи.

Опорный план не являлся оптимальным, следовательно, мы ищем тот план, который окажется оптимальным. В последней итерации мы получили оптимальный план, так как все оценки свободных клеток удовлетворяют условию $u_i + v_j \leq c_{ij}$. Минимальные затраты составили:

$$F(x) = 784,41 \times 412 + 474,38 \times 330 + 1271,16 \times 412 + 873,02 \times 247 + 1085,04 \times 165 = 1398107,8 \text{ (грн)}.$$

Анализ оптимального плана перевозок:

Из Одессы необходимо направить в Киев 412 грузовиков рыбы, в Харьков – 330 грузовиков.

Из Херсона необходимо весь груз направить в Запорожье.

Из Севастополя необходимо весь груз направить в Донецк.

Из Керчи необходимо направить в Запорожье 247 грузовиков рыбы, в Донецк – 165.

Филиал	Город поставщик				Запас ресурсов
	Одесса	Херсон	Севастополь	Керчь	
В Киеве	784,4	792,17	1170,68	1207,47	742
В Запорожье	902,391	474,38	902,55	873,02	330
В Харькове	1472,63	749,6	1221,31	1035,05	495
В Донецке	1576,08	799,43	1271,16	1085,04	412
Потребность в ресурсах	412	577	330	660	1979

Рис. 1. Матрица тарифов

Общие минимальные издержки на транспортировку составляют 1 398 107,8 грн. Компании «Айсберг-Фиш» целесообразно придерживаться такого плана транспортировки ресурсов для минимизации расходов.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Рыбная отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy>. 2. Паспорт отрасли по данным ООО «Айсберг-Фиш» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrkonditer.kiev.ua>.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ

УДК 331.522(477)

П'ясецька А. І.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті вказано основні підходи до визначення соціальної відповідальності бізнесу як напряму реалізації корпоративної стратегії компанії. Розглянуто роль корпоративної соціальної відповідальності як важливого фактору для збільшення економічного потенціалу та репутації компанії і водночас розв'язання соціальних проблем суспільства в умовах глобалізації.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, репутаційний менеджмент, стейкхолдер, корпоративна стратегія.

Аннотация. В статье указаны основные подходы к определению социальной ответственности бизнеса как направления реализации корпоративной стратегии компании. Рассмотрена роль корпоративной социальной ответственности как важного фактора для увеличения экономического потенциала и репутации компании и одновременно разрешения социальных проблем общества в условиях глобализации.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, репутационный менеджмент, стейкхолдеры, корпоративная стратегия.

Annotation. The article shows the main approaches to determine the social responsibility of business as a direct implementation of the corporate strategy of the company. The role of corporate social responsibility as an important factor to increase the economic potential and the company's reputation while solving social problems in the context of globalization.

Keywords: social responsibility, reputation management, stakeholder, corporate strategy.

У зв'язку із сучасними глобальними тенденціями бізнесу необхідно звертати увагу не лише на економічні питання: налагодження підсистеми збуту, зниження собівартості, оновлення обладнання. Сьогодні висуває нові вимоги до організацій і підприємств. Ставлення до компанії визначається її ключовими принципами та цінностями, поведінкою на ринку, а не тільки продуктом, який вона виробляє.

Відповідальне ставлення компанії до споживачів, власного продукту чи послуги, персоналу, партнерів, її активна соціальна позиція як об'єднання «корпоративних громадян», які беруть участь у розв'язанні гострих соціальних проблем суспільства – це неминучий вплив глобалізації, який вимагає виваженого підходу до формування соціальної відповідальності бізнесу.

Проблематику корпоративної соціальної відповідальності було розкрито у роботах таких науковців, як: Д. Аллен, Х. Алфорд, Е. Карнегі, Д. Маттен, М. Макінтош, О. Лазоренко, М. Портер [4], Д. Рокфеллер, М. Фрідмен, А. Черпак та інші.

Метою статті є дослідження соціальної відповідальності як напряму реалізації корпоративної стратегії компанії.

Трактування соціальної відповідальності, сформульоване різними організаціями (табл. 1), дозволяє зробити висновок про те, що з погляду системного підходу існують усталені визначення щодо корпоративної соціальної відповідальності та соціальної відповідальності бізнесу (СВБ).

Таблиця 1

Підходи до визначення соціальної відповідальності

Категорія	Визначення	Організація
1	2	3
СВБ	Досягнення комерційного успіху засобами, які ґрунтуються на етичних нормах і повазі до людей, спільноти, навколишнього середовища	Об'єднання корпорацій США «Business for Social Responsibility»
СВБ	Довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їхніх родин, громади й суспільства загалом	Світова Рада Компаній за Сталий Розвиток – WBCSD

Закінчення табл. 1

1	2	3
СВБ	Сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти економічного, соціального та екологічного усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу	Міжнародний форум лідерів бізнесу – IBLF
КСВ	Концепція, в рамках якої компанії на добровільній основі інтегрують соціальні та екологічні аспекти у щоденну діяльність комерційних підприємств, і їхні взаємовідносини з широким колом зацікавлених сторін	Європейський Союз, Зелена книга – Green Paper
КСВ	Збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграція їх у взаємовигідні стосунки та підходи	Організація Економічної Співпраці та Розвитку – OECD

Отже, з урахуванням різних трактувань соціальну відповідальність підприємства в корпоративній стратегії розвитку можна розглядати як спосіб ефективного управління соціальними та бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу компанії на суспільство [1].

Окрім очевидної позитивної моральної складової, дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності [2] приносить компаніям і очевидний фінансовий зиск. Репутаційний менеджмент уже давно став повноправною складовою управління корпорацією. Фінансові результати провідних у питаннях корпоративної соціальної відповідальності компаній наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка ключових фінансових показників компаній-лідерів у галузі корпоративної соціальної відповідальності

Компанія	Ключові фінансові показники								
	Виручка, млрд дол.			Чистий прибуток, млрд дол.			EPS, дол.		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Microsoft	62,5	69,9	73,7	18,8	23,1	16,9	2,1	2,69	2
Apple	65,2	108,2	156,5	14	25,9	41,7	15,15	27,68	44,15
Google	29,3	37,9	50,2	8,5	9,7	10,7	26,3	29,7	32,3
Walt Disney	38,1	40,9	42,3	4,0	4,8	5,7	2,03	2,52	3,13

Можна стверджувати, що досліджувані компанії є світовими лідерами, до конкурентних переваг яких належать висококваліфікований менеджмент, унікальні професійні команди співробітників, налагоджені системи побудови бізнес-процесів, значні фінансові та інші ресурси, впізнавані бренди тощо. Оцінити, виміряти роль корпоративної соціальної відповідальності у зростанні ключових фінансових показників даних компаній надзвичайно складно. Але її роль очевидна. Зростання лояльності споживачів, внаслідок чого збільшується їхня готовність і бажання купувати продукцію даних компаній, підвищення репутації корпорацій як привабливих роботодавців, сприйняття суспільством [3] як поважних та відповідальних «корпоративних громадян» – ці фактори напряду впливають на збільшення обсягів продажів, мотивації співробітників, бажання держави та суспільства взаємодіяти із вищенаведеними компаніями. До того ж дотримання принципів КСВ сприяє збільшенню ринкової вартості компаній через зростання вартості їхніх нематеріальних активів («гудвіл»).

Прикладом діяльності у площині корпоративної соціальної відповідальності є компанія «Apple Computers», яка регулярно й активно співпрацює з урядами, інвесторами, неприбутковими організаціями, проводить плідну роботу зі співробітниками, займається благодійництвом.

Але ці витрати окупаються і у фінансовому плані. Так, у 2013 р. компанія відзвітувала про виручку в обсязі 156,5 млрд дол. (зростання на 48,3 млрд дол. порівняно із 2012 р.). Очевидно, що такі позитивні тенденції зумовлені багатьма чинниками, зокрема успішною стратегією, інноваційними технологіями, чіткими та злагодженими діями виконавців. Але, на думку керівництва компанії, це також є наслідком успішної політики у галузі корпоративної соціальної відповідальності.

Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності є свідомим вибором менеджменту організації. Зокрема, підвищена лояльність до продукції компаній, які діють соціально відповідально, є доведеним фактом. Так, згідно з дослідженням нью-йоркської консалтингової компанії Reputation Institute, в ході опитування 47 тис. споживачів, що представляли 15 різних регіональних ринків, було виявлено, що бажання людей купувати продукти, рекомендувати іншим, працювати у компанії та інвестувати у неї визначається на 60 % їхнім ставленням до самої компанії і лише на 40 % – ставленням до продукту, який вона випускає. При цьому було встановлено, що

думка респондентів щодо компанії на 42 % базувалася на діяльності компанії у площині корпоративної соціальної відповідальності.

В умовах тотальної інформатизації суспільства, коли доступ до мережі Інтернет та інших комунікаційних каналів стає все більш доступним, корпораціям необхідно не тільки дотримуватись принципів соціальної відповідальності, але й поширювати інформацію щодо цього.

За даними дослідження, близько 62 % споживачів розвинених країн світу використовують соціальні медіа для висловлювання своєї думки з приводу діяльності компаній у сфері КСВ. При цьому більшість висловлює свої позитивні враження, а лише 25 % діляться негативними відгуками.

Відтак, корпоративна соціальна відповідальність відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні і побудові системи зв'язків із громадськістю, стає інструментом PR, зокрема і внутрішнього. Адже від іміджу компанії на пряму залежить і мотивація співробітників, менеджерів. Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності також є важливим питанням і для інвесторів, які на пряму пов'язують це питання з майбутньою ефективністю діяльності компанії. Додержання принципів КСВ зачіпає всі групи стейкхолдерів організації і сприяє підвищенню ефективності взаємодії організації із ними (табл. 3).

Таблиця 3

Вплив дотримання принципів КСВ на ефективність взаємодії організації з основними стейкхолдерами компанії «Apple Computers»

«Стейкхолдери»	Позитивні наслідки для компанії «Apple Computers»
Персонал	Зростання продуктивності праці; підвищення лояльності персоналу; залучення кращих фахівців
Персонал	Зменшення плинності кадрів; поліпшення соціально-психологічного клімату
Акціонери	Збільшення можливостей залучення інвестицій; зростання капіталізації компанії; зростання вартості бренду
Споживачі	Збільшення обсягів продажів; зростання лояльності до бренду; підвищення впізнаваності бренду
Партнери	Поліпшення іміджу компанії; одержання кращих умов контрактів; полегшення отримання кредитів
Держава	Можливість участі у державних проектах; можливість одержання державних замовлень
Суспільство	Підвищення іміджу організації; представлення у галузевих, регіональних, міжнародних рейтингах

Дотримання принципів соціальної відповідальності як на пряму реалізації корпоративної стратегії компанії сьогодні є необхідною умовою функціонування. Свідомий вибір менеджменту на користь ведення бізнесу відповідально закладається у фундаментальні засади корпоративної стратегії. Відтак, соціальна відповідальність компанії поширюється на всі сфери діяльності компанії, спрямовуючи свій вплив як на її внутрішнє, так і на зовнішнє середовища.

Отже, формування корпоративної стратегії – це логічний і аналітичний процес обґрунтування майбутнього становища підприємства залежно від зовнішніх умов з урахуванням специфіки організації, багатоваріантності й особливостей стратегічної поведінки. Впровадження соціальної відповідальності як на пряму реалізації корпоративної стратегії компанії дозволить забезпечити ефективне управління соціальними та бізнес-процесами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Благоев Ю. Е. Концепция корпоративной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благоев // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 4, № 3. – С. 17–34. 2. Воробей В. Що таке корпоративна відповідальність компанії? / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2005. – № 10. – С. 12–18. 3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. ; [пер. з англ. С. Яринич]. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с. 4. Porter, M. Kramer, M. (2006). Strategy & Society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility.

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

УДК 331.522(477)

Регіна М. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті описано структуру державного боргу, досліджено динаміку державного боргу та рівень боргової безпеки в Україні за останні 4 роки. Визначено основні наслідки державного боргу для національної економіки.

Ключові слова: державний борг, боргова безпека, національна економіка.

Аннотация. В статье описана структура государственного долга, исследована динамика государственного долга и уровень долговой безопасности в Украине за последние 4 года. Определены основные последствия государственного долга для национальной экономики.

Ключевые слова: государственный долг, долговая безопасность, национальная экономика.

Annotation. The article describes the structure of public debt, the dynamics of public debt and the level of debt security in Ukraine for the past 4 years. The main effects of public debt on the national economy.

Keywords: public debt, debt security, the national economy.

Проблема державного боргу є актуальною для більшості держав. Кожна держава, бажаючи якомога ефективніше використовувати свої фінансові ресурси, активізувати підприємницьку діяльність, намагається залучити додатковий капітал, що є передумовою виникнення державного боргу.

Проблема державного боргу розглядалася в великій кількості наукових праць. Значну увагу проблемі дослідження державного боргу та наслідків його існування приділяли Р. Барро, А. Лернер та інші. Теоретичним і практичним питанням державного боргу присвячені роботи таких економістів, як А. Гальчинський і Т. Бондарчук.

Мета статті – дослідження динаміки державного боргу та його наслідків для економіки України.

Згідно з Бюджетним кодексом України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих і непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають унаслідок державного заповзичення [3].

Розрізняють зовнішній державний борг і внутрішній державний борг. Внутрішній державний борг – це заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам, виражена в національній валюті. Він гарантується всім майном, яке перебуває у загальнодержавній власності. Внутрішній державний борг розглядається як «позика нації самій собі» і не впливає на загальні розміри сукупного багатства нації.

Зовнішній державний борг – це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами з приводу повернення позичених коштів (основна сума боргу) і відсотків по ним. Наявність зовнішнього боргу у країни є нормальною світовою практикою. Однак існують рамки, за межами яких збільшення державного зовнішнього боргу стає небезпечним.

В сукупність зовнішніх боргових зобов'язань держави включається також гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб, які є зобов'язаннями резидентів даної економіки перед нерезидентами [3].

Згідно з даними Міністерства фінансів України, станом на 30 вересня 2014 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу України становить 962064619,03 тис. грн. При цьому у 2013 р. ця сума становила 584369660,00 тис. грн., у 2012 р. – 515510561,42 тис. грн., у 2011 р. – 473184919,07 тис. грн. Як ми бачимо, за останні 4 роки загальна сума державного та гарантованого державою боргу в Україні збільшилась у 2,03 разів з 473184919,07 тис. грн. (у 2011 р.) до 962 064 619,03 тис. грн. (у 2014 р.) [5].

Із загальної суми боргу варто виокремити саме державний борг, який станом на 30 вересня 2014 р. становить 803483017,79 тис. грн. Якщо у 2011 р. державний борг становив 357273867,19 тис. грн., то у 2014 р. цей показник збільшився у 2,25 разів [5].

При цьому в структурі державного боргу внутрішній борг станом на 30 вересня 2014 р. становить 391907285,28 тис. грн., а зовнішній борг – 411575732,51 тис. грн. [5].

В документах Міжнародного Валютного Фонду (МВФ) безпечний рівень боргу визначається як рівень, при якому країна може:

- своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без допомоги Міжнародних фінансових організацій, без проведення реструктуризації цих зобов'язань або оголошення дефолту;
- здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними ринковими відсотковими ставками [2, с. 4–21].

Основний показник боргової безпеки в Україні – співвідношення державного боргу та гарантованого державою боргу до ВВП, який у 2011 р. становив 35,9 %, у 2012 р. – 36,6 %, у 2013 р. – 40,5 %.

Критичний рівень відношення державного боргу країни до ВВП, визначений Світовим банком, становить 50 %. Згідно з Маастрихтськими вимогами для країн – кандидатів на вступ до ЄС, а також відповідно до положень Бюджетного кодексу України, гранично допустиме співвідношення державного і гарантованого державного боргу до ВВП встановлено на рівні 60 % [3].

Зростання державного боргу негативно позначається на добробуті майбутніх поколінь. Дефіцитне фінансування може змусити уряд залучити позики на фінансовому ринку, внаслідок чого збільшиться попит на гроші і збільшиться відсоткова ставка. Остання зменшить попит на гроші з боку приватних інвесторів, що призведе до падіння рівня інвестицій у процес виробництва. Але слід зауважити, що ступінь негативних наслідків залежить переважно від відносних розмірів накопиченого боргу. Значний рівень заборгованості підриває довгострокові принципи економічного розвитку і збільшує залежність державного бюджету від кредитних коштів, а також не сприяє притоку іноземного капіталу [1].

Борги держави економічно виправдані лише в тому випадку, якщо здійснювані за їх рахунок витрати сприяють збільшенню майбутніх доходів або приводять до скорочення майбутніх бюджетних витрат, тобто мають позитивний рівень прибутковості, який дозволяє державі надалі погасити основну суму боргу і сплатити відсотки по ньому. До таких витрат належать інвестиції, і тому приріст державної заборгованості, згідно з економічною теорією, не повинен перевищувати суми державних інвестицій [1].

Існування боргу створює реальні й потенційні проблеми. Наявність державного боргу потребує здійснення щорічних відсоткових платежів, які повинні фінансуватися за рахунок податкових надходжень. Для стрімкого зростання таких витрат держава має або зменшувати видатки на фінансування соціально-економічних програм, або збільшувати свої доходи. Збільшення доходів бюджету досягається за рахунок установлення нових податків та інших обов'язкових платежів або додаткових державних позик. Додаткове запозичення потребує додаткових видатків для обслуговування державного боргу. Введення нових податків може підірвати інтерес підприємців до бізнесу [1].

Для економіки кожної країни важливо не тільки слідкувати за обсягами державного боргу, стимулювати їх зменшення, але й своєчасно та ефективно управляти наявною заборгованістю. Управління державним боргом – це сукупність дій, пов'язаних із здійсненням запозичень, обслуговуванням і погашенням державного боргу, інших правочинів з державним боргом, що спрямовані на досягнення збалансованості бюджету та оптимізацію боргово-навантаження [3].

В останні роки в Україні спостерігається тенденція до зростання витрат на обслуговування та погашення державного боргу і, відповідно, боргового навантаження на державний бюджет. Співвідношення витрат державного бюджету на погашення та обслуговування державного боргу до ВВП у 2011 р. становило 5,2 %, у 2012 р. – 6,5 %, у 2013 р. – 7,7 % [4].

Отже, державний борг, особливо за умови його зростання, викликає певні негативні наслідки для національної економіки, серед яких можна виокремити наступні.

По-перше, пошуки джерел погашення призводять до необхідності підвищення податків і посилення державного втручання в економіку, що негативно позначається на господарській активності.

По-друге, зростання зовнішнього боргу сприяє посиленню залежності країни від інших держав, що обмежує можливість ведення самостійної зовнішньої політики з метою забезпечення власних інтересів. Крім того, значний і зростаючий зовнішній борг викликає значні труднощі при отриманні нових кредитів.

Також можливе перекидання боргового тягаря на майбутні покоління. Якщо державні позики були витрачені на поточне споживання, а не на інвестиції та модернізацію виробництва, доходи від яких дали б можливість для погашення існуючих боргів, то зростання боргу і відсотків по ньому призведе до зниження темпів економічного зростання і обмеження споживання в майбутньому.

Тому для оптимізації витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету, держава здійснює управління державним боргом. Управління зовнішнім державним боргом є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини

державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Бондарук Т. Г. Державний борг України: механізм управління та обслуговування / Т. Г. Бондарук ; Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – Київ, 2001. – 17 с. 2. Унковська Т. Є. Чи можливе економічне диво в Україні? / Т. Є. Унковська, Н. І. Демчук // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 4–21. 3. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

УДК 330.59(477)

Рєпіна Ю. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті узагальнено й систематизовано теоретичні підходи до визначення й оцінки людського розвитку, досліджено стан людського розвитку та показано динаміку основних показників забезпечення людського розвитку в Україні, обґрунтовано важливість комплексної оцінки людського розвитку.

Ключові слова: людський розвиток, економічний розвиток, динаміка показників.

Аннотация. В статье обобщены и систематизированы теоретические подходы к определению и оценке человеческого развития, исследовано состояние человеческого развития и показана динамика основных показателей обеспечения человеческого развития в Украине, обоснована важность комплексной оценки человеческого развития.

Ключевые слова: развитие общества, экономическое развитие, динамика показателей.

Annotation. The article summarized and systematized theoretical approaches to the identification and assessment of human development. The state of human development and shows the dynamics of the main indicators of human development in Ukraine, proved the importance of a comprehensive assessment of human development.

Keywords: social development, economic development, the dynamics of indicators.

Економічний розвиток будь-якої країни світу визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Рівень життя населення — це соціально-економічна категорія, яка характеризує можливості суспільства щодо забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку. Він виражається сукупністю суспільних відносин і умов, що характеризують життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток людей, їхні свободи та правову захищеність.

Інтегральними узагальненими показниками, що відображають порівнянні можливості людей у різних країнах, є індекси людського розвитку. Рейтинги країн у загальносвітовому порівнянні визначаються за зменшенням цих зведених показників.

Теоретичні та методологічні проблеми вимірювання людського розвитку досліджували І. Бондар, О. Грішно-ва, Г. Дмитренко, Е. Лібанова, О. Макарова, В. Мельник, А. Ревенко, В. Новіков та інші. Серед зарубіжних учених доцільно відзначити роботи А. Льюїса, А. Сена, К. Гриффіна, Дж. Найта, Махбабуль Хака, Т. Шульца, Г. Беккера, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Л. Туроу та ін.

Мета статті – дослідження динаміки показників людського розвитку України.

Індекс людського розвитку (ІЛР) – спеціальний сукупний індекс, який на підставі відповідних показників дає узагальнювальну оцінку людського прогресу. Показниками індексу людського розвитку є:

- 1) тривалість життя (вимір – довголіття);
- 2) грамотність та охоплення навчанням (вимір – освіченість);
- 3) ВВП на одну особу за паритетами валют (вимір – матеріальний рівень життя) [2, с. 15].

Виміром довголіття обрано показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні. Тривалість життя – статистичний показник, який вказує на кількість років, яку в середньому належить прожити поколінню народжених або одностатевих при певному рівні вікової смертності. Показник середньої тривалості життя не залежить від віково-статевого складу населення, від рівня народжуваності або міграції населення. Цей показник залежить тільки від рівня смертності за віковими групами.

Очікувана тривалість життя визначає передбачувану тривалість життя немовляти, яке народилося в даний період. Цей показник може змінюватися залежно від рівня життя, статевої, етнічної чи расової приналежності. Вимір очікуваної тривалості життя певною мірою відображає стан системи охорони здоров'я і соціального забезпечення країни [4, с. 65].

За роки незалежності України середня очікувана тривалість життя при народженні зросла з 69 років у 1991 р. до 71 років у 2013 р., відповідно до даних Державної служби статистики. В Україні у 2013 р. середня очікувана тривалість життя при народженні становила 71,37 рік, у 2011 р. – 71,15 рік, у 2010 р. – 71,02 рік [5].

Показник освіченості також важливий у людському розвитку. Цей вимір людського розвитку відображає можливість людей набувати знання і здібності для повноправної та багатогранної участі в житті сучасного суспільства. В сучасних умовах цінність освіченості є особливо високою і дедалі зростає у міру розвитку науково-технічної революції та інтелектуалізації праці. При виведенні цього показника виходять з того, що грамотність є необхідною передумовою здобуття освіти, першим кроком навчання, і тому міра грамотності має бути важливішим із показників цього виміру людського розвитку, тому більша вага надається досягнутому рівню грамотності дорослого населення. Для економічно розвинених країн рівень грамотності – лише мінімальна характеристика освіченості населення [3, с. 34–37].

Грамотність – показник, що застосовується до населення віком від 15 років і старше і передбачає вміння читати й писати нескладні тексти. Цей показник в Україні дорівнював 99,6 % і є вельми важливим для країн, що розвиваються, де в середньому більше 27 % населення старших 15 років безграмотне. В середньому. в світі неграмотних 20,8 % [6].

Охоплення навчанням – показник, який характеризує відношення кількості тих, хто навчається (незалежно від віку) в навчальних закладах I–III рівнів освіти (початкової, середньої та вищої) до чисельності тих вікових груп, які мали бути охоплені цією освітою. В країнах Заходу цей показник дорівнює 94 %, в Україні – 76–78 % [3; с. 40–43].

Останній показник індексу людського розвитку – вимір матеріального рівня життя – характеризується скоригованим реальним (розрахованим за паритетом купівельної спроможності національної валюти) валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення. Показник матеріального рівня життя має відображати можливості доступу людей до матеріальних ресурсів, необхідних для гідного існування, включаючи ведення здорового способу життя, забезпечення територіальної і соціальної мобільності, обмін інформацією і участь у житті суспільства. Цей вимір, безумовно, є найскладнішим для оцінки і трактування людського розвитку [2, с. 10].

З трьох основних компонентів індексу людського розвитку Україна найбільше відстає за показником виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення.

Згідно з даними Держстату, за підсумками I кварталу 2014 р. обсяг валового внутрішнього продукту України склав 313,047 млрд грн. Отже, порівняно з першим кварталом 2013 р. загальне зниження валового внутрішнього продукту в країні склало -1,1 %, а із заключним, IV-м кварталом 2013 р., падіння ВВП в країні досягло 2,1 %. Що стосується розподілу валового внутрішнього продукту на душу населення, то в розглянутий період він склав всього 6 895 грн. Протягом останніх двадцяти років Україна впевнено посідає останнє місце за приростом ВВП на душу населення серед усіх пострадянських держав [5].

Згідно з новим Індексом людського розвитку (ІЛР), найбільш благополучною країною в світі визнана Норвегія. У п'ятірку найбільш благополучних країн увійшли також Австралія, Сполучені Штати, Нідерланди та Німеччина. Україна посіла 83-є місце зі 187 країн за індексом людського розвитку. За рік Україна опустилась на 5 позицій. За період незалежності цей показник зріс трохи більше, ніж на 4%.

Отже, значення індексу людського розвитку України за 2013 р. становить 0,734 – цей показник належить до високої категорії людського розвитку. За період з 1990 по 2013 рр. значення індексу людського розвитку України зросло з 0,705 до 0,734, або на 4,1 %, тобто в середньому приблизно на 0,18 % за рік [5].

Різке погіршення умов людського розвитку і, відповідно, різкий спад його показників були викликані в Україні перехідними процесами, насамперед глибокою соціально-економічною кризою. Однак перехід до ринкової економіки здійснюють і інші країни – наші сусіди, з якими маємо спільне минуле і приблизно однакові стартові умови, однак втрат у рівні людського розвитку вони зазнали набагато менших [1, с. 17].

Для розрахунку показників людського розвитку в конкретній країні (наприклад, в Україні) можна і варто застосовувати ширшу національну статистичну базу.

Продумана, виважена та зрозуміла методика обрахування ІЛР та його складових, крім ранжування і поділу країн на групи, дозволяє оцінити відповідність поточної ситуації певним орієнтирам, що виражаються оптимальними значеннями показників людського розвитку, а також зміну її за певний період. Порівняння індексів тривалості життя, освіченості та рівня життя дає можливість, за інших рівних умов, уточнити пріоритетність відповідних програм людського розвитку і необхідні розміри фінансування [4, с. 56].

Водночас ІЛР не враховує багато параметрів, що забезпечують можливості вибору і є цінними для людей. У зв'язку з цим триває постійна робота з удосконалення методики його розрахунку та доповнення його іншими синтетичними показниками. Проте жодні зміни у методиці розрахунку ІЛР не можуть зменшити його значення як принципово нового інструмента вивчення суспільного прогресу [3, с. 84].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Грیشнова О. А. Макроекономічна ефективність людського капіталу в Україні / О. А. Грیشнова // Зайнятність та ринок праці. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2004. – Вип. 19. – С. 15–23. 2. Ревенко А. Україна у світових координатах людського розвитку / А Ревенко // Дзеркало тижня. – 2001. – № 28 (352) (28 липня). – С. 1; 10. 3. Людський розвиток в Україні : 2003 рік : щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України; Держкомстат України, 2004. – 290 с. 4. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власюк та ін. – К. : 2002. – 110 с. 5. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Міністерство фінансів України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ШОКОЛАДНЫХ ИЗДЕЛИЙ УКРАИНСКОЙ КОРПОРАЦИИ «MILLENNIUM»

УДК 663.916

Решетняк Д. О.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Представлены результаты оптимизационной задачи. В качестве примера взято кондитерское предприятие «Millennium» по изготовлению шоколадных конфет. Построена математическая модель задачи, указаны результаты решения задачи с использованием реальных данных.

Ключевые слова: оптимальный план, симплексный метод, максимизация прибыли.



Анотація. Представлено результати оптимізаційної задачі. Як приклад взято кондитерське підприємство «Millennium» по виготовленню шоколадних цукерок. Побудовано математичну модель задачі, вказані результати вирішення задачі з використанням реальних даних.

Ключові слова: оптимальний план, симплексний метод, максимізація прибутку.

Annotation. The results of the optimization problem. As an example, taken confectionery company «Millennium» on making chocolates. A mathematical model of the problem, include the results of solving the problem, using real data.

Keywords: optimal plan, the simplex method, the maximize profits.

Кондитерская промышленность Украины – одна из важнейших и перспективных отраслей пищевой промышленности. Экспертные данные по рынку кондитерских изделий практически всегда свидетельствуют в пользу того, что украинцы ценят сладкое.

Объем производства кондитерской промышленности составляет 3 % ВВП страны. Что же касается мирового рынка, то глобальные продажи шоколадных изделий, по расчетам аналитиков, в 2014 г. достигнут рекордного уровня и составят 7,3 млн т (прирост 2,1 %) [2].

Главной задачей кондитерской промышленности является не только полное обеспечение потребностей населения высококачественной продукцией, а также обеспечение технического перевооружения и интенсификации производства во всех отраслях.

Украинская шоколадная фабрика «Millennium» – ведущий производитель шоколада и конфет в Украине и за ее пределами. Основанная в 1999 г. компания чтит традиционные рецепты изготовления настоящей, качественной шоколадной продукции. Внимание к мельчайшим деталям – вот черта, которая выгодно отличает посредственного шоколате от гранда сладкого искусства уровня этой фабрики [1]. В 2009 г. компания «Millennium» начала успешное сотрудничество со швейцарскими и японскими компаниями. Результатом такого обмена опытом стала организация новых линий на украинском заводе по швейцарским и японским образцам [1].

Чтобы предприятие процветало, достойно функционировало и было прибыльным, необходимо рассчитать возможные объемы выпуска продукции, учитывая при этом себестоимость производства и технологические условия. В таком случае целесообразно рассмотреть максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемыми в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Целью работы любого предприятия, в том числе и шоколадной компании «Millennium», является получение максимально возможной прибыли. Для достижения этой цели необходимо рассчитать, какое количество конфет определенного вида необходимо изготавливать. Для проведения расчетов необходимо знать норму затрат каждого ингредиента на изготовление 1 конфеты, а также размер прибыли, получаемый от ее реализации.

При решении данной задачи используется универсальный метод решения задач линейного программирования – симплексный. Этот метод позволяет переходить от одного допустимого базисного решения к другому так, что значения целевой функции непрерывно возрастают [3].

Исходные данные взяты с официального сайта компании «Millennium». Фабрика изготавливает 6 основных видов конфет: «Riviera», «Золотой Запас», «Oskar le Grand», «Любимов», «Millennium Ocean Story» и «Любимов Truff».

Для решения задачи используются данные о запасе ингредиентов для приготовления конфет и о прибыли от реализации определенного вида шоколадных конфет, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные

Ингредиенты	«Riviera»	«Золотой Запас»	«Oskar le Grand»	«Любимов»	«Millennium Ocean Story»	«Любимов Truff»	Запасы ресурсов, кг
1	2	3	4	5	6	7	8
Сахар	0,2	0,09	0,18	0,07	0,1	0,19	300
Мука пшеничная	0,31	0	0	0	0	0	250
Какао тертое	0,05	0,08	0	0,09	0,09	0,06	400
Какао-масло	0,03	0,01	0,08	0,01	0,03	0,02	650
Какао-порошок	0	0	0,02	0	0,05	0	700
Масло кокосовое	0	0	0	0,08	0	0	200
Сливки сухие	0,08	0	0,03	0	0,07	0,05	100

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Спирт этиловый ректификованный	0,019	0,015	0,019	0,014	0,015	0,019	600
Молоко сухое цельное	0	0,08	0,03	0	0,7	0,08	312
Эмульгатор соевый лецитин; E472c	1,5	0	0	1,5	0	1,5	458
Жир кондитерский	0,6	0	0	0	0,9	0,6	520
Соль поваренная пищевая	0,001	0,003	0	0,002	0,001	0	330
Разрыхлители: натрий двууглекислый	0,05	0,05	0,06	0,08	0,05	0,03	340
Ароматизаторы: ванилин, «Ваниль»	0	0	0,04	0	0	0,02	650
Цена за 1 шоколадную конфету, грн	10	6,5	8,99	5,5	7,88	10	

Обозначим через $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ количество конфет каждого из шести видов. Поскольку существуют ограничения на количество ингредиентов, то переменные $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ должны удовлетворять системе неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0,2x_1 + 0,09x_2 + 0,18x_3 + 0,07x_4 + 0,1x_5 + 0,19x_6 \leq 300 \\ 0,31x_1 \leq 250 \\ 0,05x_1 + 0,08x_2 + 0,09x_4 + 0,09x_5 + 0,06x_6 \leq 400 \\ 0,03x_1 + 0,01x_2 + 0,08x_3 + 0,01x_4 + 0,03x_5 + 0,02x_6 \leq 650 \\ 0,02x_3 + 0,05x_5 \leq 700 \\ 0,08x_4 \leq 200 \\ 0,08x_2 + 0,03x_3 + 0,07x_5 + 0,05x_6 \leq 100 \\ 0,019x_1 + 0,015x_2 + 0,019x_3 + 0,014x_4 + 0,015x_5 + 0,019x_6 \leq 600 \\ 0,08x_2 + 0,03x_3 + 0,7x_5 + 0,08x_6 \leq 312 \\ 1,5x_1 + 1,5x_4 + 1,5x_6 \leq 458 \\ 0,6x_1 + 0,9x_5 + 0,6x_6 \leq 520 \\ 0,001x_1 + 0,003x_2 + 0,002x_4 + 0,001x_5 \leq 330 \\ 0,05x_1 + 0,05x_2 + 0,06x_3 + 0,08x_4 + 0,05x_5 + 0,03x_6 \leq 340 \\ 0,04x_3 + 0,02x_6 \leq 650 \end{array} \right.$$

Целевая функция задачи представлена следующим образом:

$$Z = 120x_1 + 100x_2 + 110x_3 + 130x_4 + 150x_5 + 200x_6 \rightarrow \max.$$

Теперь, чтобы найти оптимальный план для нашей задачи, используем надстройку «Поиск решения» программы Microsoft Excel 2010. Построив таблицу с исходными данными и указав необходимые опции в надстройке, получим оптимальный план изготовления шоколадных конфет (табл. 2).

Исходя из полученного оптимального плана можно сказать, что максимальная прибыль от производства шоколадных конфет с данным количеством ресурсов составит 594,5 грн. Но максимальная прибыль от реализации запланированной продукции будет достигнута при условии производства конфет «Riviera» в количестве 15 шт., «Золотой Запас» – 9 шт., «Oskar le Grand» – 10 шт. и «Millennium Ocean Story» – 45 шт.

В ходе такого производства мука пшеничная и разрыхлители будут израсходованы полностью, а остальные виды сырья будут в излишке. Таким образом, ресурсы, которые были полностью использованы при изготовлении конфет, есть смысл докупать, поскольку они увеличивают прибыль производства.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. О корпорации «Millennium» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.millennium.dp.ua/>. 2. О пищевой промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/konditerskaya_promyishlennost/ryinok/shokoladnyie_izdeliya_v_slozhivshejsya_situaczii.html. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

Таблиця 2

Оптимизация объемов выпуска шоколадных конфет

Ингредиенты	«Riviera»	«Золотой Запас»	«Oskar le Grand»	«Любимов»	«Millennium Ocean Story»	«Любимов Truff»	Расходы ресурсов на изготовление конфет	Запасы ресурсов, кг	Остатки сырья	
	15	0	10	0	45	0				
	Нормы расхлды сырья на изготовление одного изделия									
	«Riviera»	«Золотой Запас»	«Oskar le Grand»	«Любимов»	«Millennium Ocean Story»	«Любимов Truff»				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сахар	0,2	0,09	0,18	0,07	0,1	0,19	0	←	100	100
Мука пшеничная	0,31	0	0	0	0	0	0	←	5	5
Какао тертое	0,05	0,08	0	0,09	0,09	0,06	0	←	10	10
Какао-масло	0,03	0,01	0,08	0,01	0,03	0,02	0	←	15	15
Какао-порошок	0	0	0,02	0	0,05	0	0	←	200	200
Масло кокосовое	0	0	0	0,08	0	0	0	←	200	200
Сливки сухие	0,08	0	0,03	0	0,07	0,05	0	←	10	10
Спирт этиловый ректифицированный	0,019	0,015	0,019	0,014	0,015	0,019	0	←	3	3
Молоко сухое цельное	0	0,08	0,03	0	0,7	0,08	0	←	312	312
Эмульгатор соевый лецитин; E472c	1,5	0	0	1,5	0	1,5	0	←	24	24
Жир кондитерский	0,6	0	0	0	0,9	0,6	0	←	520	520
Соль поваренная пищевая	0,001	0,003	0	0,002	0,001	0	0	←	330	330
Разрыхлители: натрий двууглекислый	0,05	0,05	0,06	0,08	0,05	0,03	0	←	4	4
Ароматизаторы: ванилин, «Ваниль»	0	0	0,04	0	0	0,02	0	←	650	650
Прибыль от реализации изделий	10	6,5	8,99	5,5	7,88	10	0	MAX		
Максимальная прибыль от реализации, грн	150	0	89,9	0	354,6	0	594,5			

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

УДК 339.3(477)

Рубан В. В.

Студент 2 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В этой статье рассматриваются вопросы интернационализации внутренней торговли Украины, раскрываются социально-экономические аспекты и последствия этого процесса. Также акцентируется внимание на стратегических ошибках торговой политики в сфере оптовой торговли, которые привели к блокированию выхода на рынок отечественных товаропроизводителей и стимулированию товарного импорта. Доказывается, что экспансия импорта товаров в Украину по сути заблокировала слабо-конкурентное отечественное товарное производство.

Ключевые слова: внутренняя торговля, глобализация, интернационализация, товарный импорт, инвестиции.

Анотація. У цій статті розглядаються питання інтернаціоналізації внутрішньої торгівлі України, розкриваються соціально-економічні аспекти та наслідки цього процесу. Також акцентується увага на стратегічних помилках торгової політики в сфері оптової торгівлі, які призвели до блокування виходу на ринок вітчизняних товаровиробників і стимулюванню товарного імпорту. Доводиться, що експансія імпорту товарів в Україні по суті заблокувала слабо-конкурентне вітчизняне товарне виробництво.

Ключові слова: внутрішня торгівля, глобалізація, інтернаціоналізація, товарний імпорт, інвестиції.

Annotation. This article is considering the internationalization of domestic trade of Ukraine, reveals the socio-economic aspects and consequences of this process. Also focuses on the strategic trade policy mistakes in the wholesale trade, which led to blocking market entry of domestic producers and stimulate imports of goods. We prove that the expansion of imports of goods to Ukraine in fact blocked the poorly-competitive domestic commodity production.

Keywords: internal trade, globalization, internationalization, imports of goods, investment.

Актуальность исследования объясняется глобализацией товарных рынков и малоизученностью теоретических и прикладных аспектов интернационализации.

Характерной особенностью развития национальной системы внутренней торговли на современном этапе является интернационализация ее организационных форм и функциональных систем, причем в международном масштабе, независимо от уровня развития страны и типа экономики.

Несмотря на мировые масштабы интернационализации, ее научные основы, закономерности и перспективы развития, социально-экономические последствия малоизучены. Даже сущностная характеристика интернационализации имеет множество трактовок, что указывает на ее сложность и многогранность. Обобщая позиции различных научных школ, можно утверждать, что сущность интернационализации заключается в целенаправленном взаимном проникновении (сочетании) в экономике национальных и межнациональных факторов, форм экономических отношений и связей в процессе сотрудничества с целью ее трансформации и развития на интеграционных началах.

Интернационализация экономики имеет общие черты, принципы и закономерности. В то же время ей присущи специфические признаки в зависимости от сферы экономической деятельности. В сфере товарного обращения Украины интернационализация характеризуется:

- проникновением интернациональных факторов во всех формах торговли (оптовой, розничной, торгового посредничества, виртуальной);
- модернизацией торговли на инновационных принципах и на основе смешанных инвестиций;
- развитием новых мотивационных механизмов, экономических регуляторов, стандартов, нормативов, правил ВТО и т. п.;
- созданием совместных и иностранных предприятий и корпораций;
- увеличивающимися масштабами экспорта и импорта товаров и услуг;
- экспансией иностранного товарного капитала;

- расширением кооперационных и интеграционных связей;
- координацией процесса интернационализации международными организациями [1].

Все эти процессы направлены на качественное обновление внутренней торговли путем вытеснения национальных компонентов и обеспечение преобладания межнациональных компонентов в ключевых сферах. Как справедливо отмечают исследователи этого направления, «дальнейшая внешняя экспансия европейских операторов в XXI веке только усилится» [3, с. 69].

Таким образом, интернационализация сферы товарного обращения на Украине имеет всеобъемлющий характер и сложное содержание.

К сфере интернационализации в сущности относятся все формы и структуры торговли, но более масштабно интернационализация проявляется в розничной торговле. Тут она проявляется в создании новых типов и форматов торговли.

На основании данных Госстата Украины можно констатировать факт нового стратегического приоритета в развитии розничной торговли, существенно изменяющего ее структуру и предложения. Речь идет о концентрации товарооборота в крупных и средних предприятиях торговли, доля которых составляет 80 % в общенациональном товарообороте, при том что их количество не превышает 5.

Такие структурные диспропорции в розничной торговле следует считать деформированными, поскольку:

- они не соответствуют государственной политике развития нынешнего предпринимательства в сфере торговли;
- приводят к существенной дифференциации уровня торгового обслуживания населения в крупных и малых поселениях, особенно в сельской местности;
- приводят к монополизации сферы товарного оборота.

Вместе с тем, крупные торговые объекты имеют ряд преимуществ экономического, технологического и организационного характера, что объясняет их ускоренное развитие. Они приобретают организационную форму сетей широкоформатных предприятий розничной торговли.

Сети таких предприятий имеют корпоративный характер и принадлежат крупным торгово-промышленным группам, компаниям: «Фуршет», «Сильпо», «Макси», «Тики-маркет», «Срег», «Вилла», «Метро кеш энд Керри», «Арсен» («Интермаркет»), «Эльдорадо», «Фокстрот», «Эпицентр» и другие.

В настоящее время существуют две основные группы ритейлеров: первые – это те, которые заходят в Украину через партнеров (франшизеры), вторые – те, которые имеют собственную материнскую компанию (это компании из России: «Спортмастер», «O'stin», «Incity», «Gloria jeans», «Centro»); Польши («LPP») и Турции («Collezione», «LC Waikiki»). В то же время можно отметить, что украинский рынок на 90 % является франшизным.

Также продолжается конкурентная борьба среди компаний на рынке бытовых товаров и техники. Так, в 2012 г. компания «Технополис» поглотила сеть магазинов бытовой техники и электроники «Эльдорадо», увеличив при этом количество магазинов до 165 единиц (второе место на рынке). Сеть по реализации мобильных телефонов «Алло» также выкупила своего конкурента – «Мобилочку», что позволило увеличить количество предприятий по продаже данного вида товара до 900 единиц (ср. с «Ringo», которая имеет всего лишь 312 торговых киосков).

Основными направлениями экспансии западных ритейлеров являются те сегменты, где отсутствуют крупные операторы, которые бы занимали большую долю рынка: это розничная торговля пищевыми продуктами, товарами для дома, одеждой. Попытки войти на рынок бытовой электроники, который поделен между четырьмя крупными отечественными сетями, а также в аптечный бизнес, где бурно развиваются крупные украинские сети, пока не удалась [2].

Если в розничной торговле интернационализация имеет явный характер, то в оптовой сфере этот процесс непрозрачен. Он выражается главным образом в создании сети посреднических структур агентских фирм, дистрибьюторских и консигнационных компаний, брокерских контор, а также организаторов оптового оборота (товарных бирж, аукционов, оптовых сельскохозяйственных рынков, виртуальных бирж, электронных порталов).

Сейчас на Украине насчитывается не менее 6 тысяч структур, опосредующих более 450–500 млрд грн оптового оборота.

Зарубежные компании проникают в оптовую торговлю достаточно деструктивно, но легитимно. Дело в том, что протоколом вхождения в ВТО Украина как одна из немногих стран этой организации открыла возможность иностранным структурам предоставлять оптовые услуги. Как результат – с одной стороны, вследствие перевода оптового оборота в сферу оптово-розничных предприятий (преимущественно крупноформатных сетей) разрушена сеть оптовых торговых баз, с другой стороны – зарубежные компании оказывают содействие формированию дистрибьюторских фирм. Именно в этом заключается стратегическая ошибка торговой политики в сфере оптовой торговли, что привело к блокированию выхода на рынок отечественных товаропроизводителей и стимули-



рованию товарного импорта. Такое положение необходимо исправить, тем более в связи с тем, что проведение экономического обоснования целесообразности исполнения процедуры обязательств касательно защиты рынка никак не регламентировано.

Следует подчеркнуть, что неконтролируемое увеличение импорта характерно для большинства товарных групп, причем в возрастающих масштабах. Это приводит к отрицательному сальдо текущих операций. С 2005 г. наблюдается существенный разрыв между импортом и экспортом на Украине.

Экспансия импорта товаров в Украину по сути заблокировала слабоконкурентное отечественное товарное производство, что, соответственно, привело к увеличению импортных товаров в составе товарооборота на потребительском рынке.

Сейчас товарный рынок переживает существенный упадок производства отечественных товаров. В результате на внутреннем рынке резко снизилась доля отечественных товаров в обороте и достигла критического уровня в сравнении со стандартами национальной экономической безопасности. Так, с учетом неорганизованного рынка, доля продовольственных товаров отечественного производства снизилась до 70 %, а непродовольственных – составляет только 40–45 %.

Таким образом, в смысле зависимости товарно-ресурсного обеспечения от импорта товаров национальный потребительский рынок находится в зоне критической безопасности. Тем не менее «внешняя торговля остается одной из основных форм международных экономических отношений».

Следует заметить, что развитие импорта как одно из направлений интернационализации торговли имеет и положительный аспект, который заключается в насыщении потребительского рынка товарами, расширении и обновлении их ассортимента, в обеспечении доступности товаров потребителям.

Наряду с экспансией импорта наблюдается еще одна тенденция интернационализации торгового сектора – масштабное проникновение в сферу товарного обращения зарубежного торгового капитала, направленного прежде всего на инвестиционные цели.

Инвестиционную привлекательность внутреннего потребительского рынка Украины обуславливают следующие факторы:

- высокая емкость потребительского рынка и устойчивый рост;
- масштабов и темпов его развития в последнее десятилетие;
- короткие сроки окупаемости инвестиций в объекты торговли;
- труднодоступность долгосрочных банковских кредитов для этой сферы бизнеса в Украине и чрезмерно высокие процентные ставки за кредит;
- высокая оборачиваемость активов в торговле;
- растущая зависимость торговли от ссудного капитала.

Прямые иностранные инвестиции во внутреннюю торговлю Украины характеризуются стабильной позитивной динамикой [3].

Объемы иностранных инвестиций за 2000–2012 гг. увеличились в 7,5 раз. Они достигали в 2012 г. более 5,4 млрд долларов США. За первое полугодие 2013 г. Украина получила \$ 224 млн, а в I квартале 2014 г. в экономику Украины поступило более \$ 570 млн прямых иностранных инвестиций – об этом свидетельствуют данные Госстата. По масштабам вложения иностранных инвестиций торговля занимает второе место среди всех видов экономической деятельности, уступая при этом только перерабатывающей промышленности.

Такая инвестиционная активность приводит к ускоренному развитию всех секторов внутренней торговли. При этом следует заметить, что отечественные и иностранные инвестиции имеют разную направленность.

Отечественные инвестиционные средства направляются главным образом на развитие торговли автомобилями и другими транспортными средствами, а также розничной торговли (52,7 %). Структура иностранных инвестиций диаметрально противоположна. Их вложение в розничную торговлю не превышает 9,5 %, что указывает на растущие интересы зарубежных инвесторов к самому отсталому на данное время и самому важному в перспективе сектору – оптовой торговле.

В целом ускоренное увеличение инвестиций в основной капитал во внутренней торговле Украины имеет ряд позитивных последствий:

- качественно обновляются основные фонды во всех секторах торговли;
- имеет место технологический прогресс, проводится глубокая модернизация отрасли;
- повышается конкурентоспособность объектов торговли;
- формируется современная система торгового обслуживания, основанная на высоком качестве, культуре и эффективности.



Вместе с тем наблюдаются принципиально новые для национальной экономики явления: прямые иностранные инвестиции создают благоприятные условия для интенсивного развития иностранных субъектов на товарных рынках Украины. Этот процесс приобретает широкие масштабы.

Ускоренными темпами увеличивается количество новых иностранных субъектов торговли, которые вытесняют отечественный коммерческий бизнес с внутреннего потребительского рынка. Только за 2005–2012 гг. количество объектов в организованном торговом секторе Украины снизилось практически на 20 %, а это означает, что прекратило свою деятельность не менее 10 тыс. магазинов.

Таким образом, интернационализация торговли – это процесс не только малоизученный теоретически, но и запутанный в практическом плане. Его нельзя принять как чисто адаптивный процесс. В интернационализации скорее всего существуют скрытые элементы экспансии. Интернационализация является эффективной и взаимовыгодной в равнокачественных национальных экономических системах, а в разнокачественных системах негативные социально-экономические последствия неизбежны. Еще следует добавить, что интернационализация бизнеса, в том числе торгового, требует управления. В пределах эффективной государственной политики и на фундаментальной научной основе.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко А. А.

Литература: 1. Экономические проблемы XXI века: международное и украинское измерения / Под ред. С. И. Юрия, С. В. Савельева. – К. : Знання, 2007. – 595 с. 2. Система регулирования внешней торговли Украины : монография / В. В. Апопий, И. М. Копыч, О. Г. Биля и др. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с. 3. Трансформационные процессы в торговле Украины в условиях интернационализации : монография / [Л. О. Лигоненко, Г. М. Богославец, Г. Л. Пиратовський и др.]; под ред. Л. О. Лигоненко ; Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2009. – 334 с.



КОРУПЦІЯ ЯК ГОСТРЕ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

УДК 331.522(477)

Рудакова К. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено явище корупції як одна з найсерйозніших проблем сучасної України. Досліджено причини корупції та запропоновано шляхи її подолання. Виокремлено основні напрямки боротьби з нею.

Ключові слова: корупція, протидія корупції, антикорупційна стратегія.

Аннотация. В статье определено явление коррупции как одна из самых серьезных проблем современной Украины. Исследованы причины коррупции и предложены пути её преодоления. Выделены основные направления борьбы с ней.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционная стратегия.

Annotation. Corruption seems to be one of the most serious problems of the modern Ukraine. That's why she studies this phenomenon, its causes and suggests ways of deciding this problem. Author highlights main directions of fighting it.

Keywords: corruption, anti-corruption, anti-corruption strategy.

Метою статті є аналіз корупції як соціального деструктивного явища та пошук шляхів її запобігання.

На сьогодні корупція є однією з найсерйозніших проблем, вирішенням якої займається не одне покоління дослідників. Якщо проаналізувати літературні джерела, можна дійти висновку, що існує безліч різноманітних теорій та підходів до вивчення методів боротьби з цим негативним явищем. Але перш за все необхідно розібратися, що являє собою корупція.

Корупція – це зловживання владою особами («корупціонерами»), які діють від імені державної та муніципальної влади:

- в особистих інтересах або в інтересах родичів чи близьких, але у збиток інтересам громадян, які наділили корупціонерів особисто чи через органи влади владними повноваженнями (індивідуальна чи групова корупція);
- в інтересах різних соціальних паразитів, але у збиток громадянам (безособово), народам, нації, державі (соціальна корупція);
- в інтересах іноземної держави в партнерстві з іноземними комерційними та суспільними організаціями.

Будь-яка корупція є злочинною політикою, тобто способом управління людьми з метою задовільнення ініціатором корупції, її керівником та учасниками корупції своїх потреб за рахунок використання державних і муніципальних політик і прерогатив офіційного інституту влади.

Як різновид злочину, всі види корупції мають спільні ознаки.

Перша характерна ознака корупції – злочин здійснюють не будь-які особи, а ті особи, які наділені своїми народами владою та мають її використовувати в інтересах громадян, народів і держави.

Друга характерна ознака корупції – злочин полягає у тому, що владні особи використовують владу, якою їх наділили, на шкоду своєму народові та його громадянам, але з вигодою для себе або інших осіб, які ними керують.

Як показали результати дослідження, форми корупції в системі державної служби виявляються у вигляді: винагороди за отримання вигідних контрактів у формі оплати так званих консультативних послуг, установа високих гонорарів за публікації або лекції (6 %); службового шахрайства та інших формах розкрадання (18 %); отримання комісійних за розміщення державних замовлень (8 %); надання державним службовцям різного роду послуг та інших «знаків уваги» (16 %); поїздок у закордонні відрядження, на відпочинок та лікування за рахунок зацікавлених у вирішенні питань партнерів (1 %); прихованого вимагання хабарів, незаконних винагород за прискорене вирішення питань, видачу документів (7 %); вимагання у водіїв хабарів співробітником органів, що мають забезпечувати безпеку дорожнього руху (18 %); влаштування на роботу родичів, друзів, знайомих (3 %); отримання керівниками від підлеглих долі хабарів (2 %) [5].

Явище корупції стосується кожного та вражає всі сфери життя. В соціальній сфері корупція має такі наслідки: відволікання колосальних коштів від цілей суспільного розвитку, загострення бюджетної кризи, зниження можливості влади вирішувати соціальні проблеми, зростання майнової нерівності, неправильний перерозподіл коштів на користь вузьких олігархічних груп населення, зростання соціальної напруженості та політичної нестабільності в країні.

За 23 роки незалежності в Україні так і не було сформульовано стратегію боротьби з корупцією, немає в Україні і центрального антикорупційного органу – ключового критерію, за яким оцінюється боротьба з корупцією. Вважається, що найкорумпованіші служби в нашій державі – це суд, міліція, прокуратура, СБУ, митні органи. За деякими оцінками, щорічно випадків хабарництва стає більше на 15 % [1]. Усі розуміють, що без подолання корупції подальший розвиток та покращення життя українського суспільства є неможливим, політики регулярно наголошують на необхідності проведення антикорупційних реформ, але самі настільки залежні від цього явища, що не в змозі його подолати. Корупція настільки міцно в'їлася в реальність сьогодення, що іноді здається, використати її неможливо.

Проте є країни, яким вдалося викоринити цю проблему. Саме тому необхідно вивчати заходи та моделі подолання корупції в країнах з розвинутою економікою з тим, щоби надалі застосовувати їх саме в Україні. Досить чистими в питанні корупції країнами є Фінляндія, Данія, Нова Зеландія, Ісландія, Сінгапур, Швеція, Канада, Нідерланди, Люксембург, Норвегія, Австралія, Швейцарія, Великобританія, Гонконг, Австрія, Ізраїль, США, Чілі, Ірландія, Германия та Японія.

Деякі особливості організації антикорупційної діяльності в цих відносно здорових країнах зводяться до наступного:

1. Корупція усвідомлюється владою цих країн як серйозна проблема національної безпеки, при цьому корупція розглядається як зовнішня і внутрішня погрози.

2. Чітко розділяються два аспекти корупції: політичний та економічний. Розвиток політичної корупції може призвести до неконтрольованої політичної ситуації в країні та становить загрозу демократичним інститутам та

балансу різноманітних гілок влади. Економічна корупція знижує ефективність ринкових інститутів і регулюючої діяльності держави.

3. Зусилля з обмеження корупції в цих країнах інституціалізовані та вражають своїми масштабами.

Дослідивши та проаналізувавши моделі боротьби з корупцією в найбільш вдалих у цьому питанні країнах світу, можна сказати, що необхідно приділити особливу увагу Сінгапуру. За результатами ІВК в 2011 р. Сінгапур посів 1 місце (9,3 бали) серед 180 країн світу, розділивши його з Данією та Новою Зеландією. Головна ідея антикорупційної політики Сінгапура полягає в прагненні мінімізувати або виключити умови, які створюють стимул і можливість скоєння людиною корумпованих дій. Центральною ланкою в боротьбі з корупцією є постійно діючий спеціалізований орган – Бюро по розслідуванню фактів корупції (СРІВ), який запобігає та розслідує факти корупції в державному та приватному секторах економіки Сінгапура. До функціональних обов'язків Бюро входять: розгляд і розслідування скарг щодо корупційних порушень як серед держслужбовців, так і в приватному секторі; розслідування фактів порушень і перевищення повноважень з боку держслужбовців; запобігання корупції через удосконалення діяльності держорганів і адміністративних процедур з метою мінімізації можливостей для скоєння корупційних злочинів.

До Бюро входять 3 підрозділи: слідчий, довідково-інформаційний та допоміжний. Як важливий критерій антикорупційної політики просувається ідея прозорості справ і невідворотності покарання.

Законодавча база – Профілактика корупційної діяльності (РСА) – диктує жорсткі міри: життя обвинуваченого «не по кишені» або володіння об'єктами власності трактується як фактичний доказ отримання хабара. Крім того, відповідно до чинного законодавства, будь-яка особа, яка пропонує, приймає або отримує хабар, може бути засуджена на штраф до 100 тис. синг. дол. або до тюремного ув'язнення до 5 років, або отримати обидва види покарання одночасно. В разі, якщо справа про корупцію стосується державних контрактів або в цій справі задіяний член Парламенту, термін може бути збільшений до 7 років. Окрім того, суд примушує винного повернути державі суму, еквівалентну отриманому хабарові.

Головним інструментом антикорупційної політики Сінгапура є високий рівень заробітної плати держслужбовців, де застосовуються ринкові методи при нарахуванні заробітної плати міністрам і чиновникам. Державна служба Сінгапура діє на основі меритократії (системи особистих заслуг), нейтральності, підзвітності суспільству, чесності та антикорупційної дисципліни [2].

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні рівень корупції в Україні добіг такого рівня, при якому треба приймати жорсткі та радикальні заходи в боротьбі з нею. На кшталт заходів, які були прийняті в Сінгапурі, українські чиновники мають провести «шокотерапію», адже тільки в такий спосіб можна розраховувати на ефективний результат.

Враховуючи той факт, що корупція – це глобальна проблема, яка вражає майже всі країни, світова спільнота активно працює в напрямку її викорінення. Велику роль в уніфікації загальних підходів національного законодавства держав у боротьбі з корупцією відіграють міжнародні організації: ООН, Рада Європи, Світовий банк, Організація Американських Держав, Організація економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) та інші.

В рамках Глобальної програми ООН надає допомогу країнам у виявленні, запобіганні та припиненні корупції. Зокрема, в рамках програми розробляються механізми, які сприяють більшій прозорості та звітності в галузі державних закупівель і міжнародних комерційних угод.

Підсумовуючи все вищесказане, можна сказати, що незважаючи на те, що боротьба з корупцією здається важкою, а іноді навіть неможливою, її можна подолати, беручи до уваги досвід країн, що досягли значних успіхів у цьому питанні, та заручившись підтримкою світових організацій.

Головним чинником є бажання влади боротися з корупцією та готовність вживати ефективних заходів.

Окрім того, актуальними та корисними стали би централізовані програми виховного та освітнього характеру для державних службовців усіх рівнів і громадського населення, проведені міжнародними невідомими організаціями та національними суспільними фондами. Все має бути підпорядкованим меті створення атмосфери неприйняття корупції, дотримання принципів законності та справедливості, а також відновлення моральної людської поведінки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Україна: корупція випереджає інфляцію: вже «десятина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://focus.ua/economy/208022/>. 2. Шукайло Т. І. Актуальні аспекти протидії корупції / Т. І. Шукайло // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. – 2012. – № 2. – С. 111–116. 3. Сервецький І. В. Боротьба з організованою злочинністю та корупцією в Україні – умови розвитку економічних

відносин / І. В. Сервецький // Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин. – 2000. – Т. 20. – С. 682–689. 4. Корнієнко М. В. Проблеми боротьби з корупцією та шляхи їх розв'язання / М. В. Корнієнко // Науковий Вісник НАВС України. – 2003. – Ч. 2, № 1. – С. 3–13. 5. Соломатина Т. В. Коррупция как социальное патологическое явление в системе государственного управления / Т. В. Соломатина // Теория та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2. – С. 121–126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpdu_2011_2_20.pdf.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИОНИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 005.95:316.61

Савченко Д. И.

Магистрант 2 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

***Аннотация.** Рассмотрены преимущества использования соционики в управлении персоналом. Составлен перечень возможностей соционики в разрезе элементов управления персоналом.*

***Ключевые слова:** соционика, персонал, управление персоналом, элементы управления персоналом.*

***Анотація.** Розглянуто переваги використання соціоніки в управлінні персоналом. Складено перелік можливостей соціоніки в розрізі елементів управління персоналом.*

***Ключові слова:** соціоніка, персонал, управління персоналом, елементи управління персоналом.*

***Annotation.** The advantages of using Socionics in personnel management. A list of options in the context of socionics controls staff.*

***Keywords:** socionics, personnel, human resource management, human resource management elements.*

На современном этапе развития HR-менеджмента акцентируется внимание на том, что на предприятии все элементы управления персоналом должны иметь индивидуальный характер по отношению к каждому сотруднику. Именно такой подход, по мнению многих ученых [1–4], будет наиболее эффективным.

Для того, чтобы индивидуально подбирать методы управления персоналом, необходимо знать основные психологические характеристики подчиненных, а именно: как они воспринимают, обрабатывают и передают информацию, в чем HR-менеджерам поможет знание и понимание соционики.

Необходимость применения соционики в управлении персоналом можно подтвердить высказыванием В. В. Гуленко: «Для цели управления имеет смысл различать социотипы, определяющие основную линию его [работника] поведения в команде» [1, с. 145]. Таким образом, «зная и понимая сущность соционического типа подчиненного, менеджер сможет определить «какого рода сведения человек будет воспринимать объемно, оценивать правильно, передавать без искажений. И наоборот, понятно, в каких областях знания человек данного типа будет необъективен, какие навыки будут даваться ему с большим трудом» [2, с. 47].

Изучением соционики в управлении персоналом занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как А. Аугустинавичюте, С. А. Богомаз, А. В. Букалов, В. Н. Васильев, Е. А. Горенко, В. В. Гуленко, К. С. Жижин, О. Б. Карпенко, Т. Н. Прокофьева, А. П. Рамазанова, Г. Р. Рейнин, В. И. Толстикова, Е. А. Удалова, П. Цыпин, Г. В. Чикирисова [1–13]. Однако стоит отметить, что в работах этих авторов является недостаточно изученным ряд вопросов, связанных с использованием соционики в разрезе элементов системы управления персоналом.

Целью данной статьи является выявление основных преимуществ, которые дает знание соционики в управлении персоналом, а также составление перечня основных элементов системы управления персоналом, в которых возможно и необходимо применение соционики.

Знание соционики необходимо управленцу не только для обеспечения эффективной деятельности органи-

зації, но и для него самого. В табл. 1 представлен перечень возможностей, которые предоставляет соционика, сгруппированных на основании анализа работ [1; 3; 5; 6; 7–12; 14].

Таблица 1

Перечень возможностей, которые дает знание соционики

Соционика позволяет:	
Менеджеру:	Организации:
<ul style="list-style-type: none"> – определить собственные сильные и слабые стороны; – определить возможности и ограничения собственного профессионального и карьерного роста; – повысить уверенность в себе в области эффективных коммуникаций; – подобрать людей, которые помогут преодолеть слабые стороны и развить навыки [4]; – расширить кругозор знаний; – обеспечить собственное конкурентное преимущество на рынке труда 	<ul style="list-style-type: none"> – определить сильные и слабые стороны подчиненных, на основании чего использовать в работе сильные стороны, а слабые – развивать; – понимать мотивы поведения подчиненных (причины их неподчинения, отсутствия удовлетворенности поощрениями, причины конфликтов и т. д.); – определить перспективы служебного роста подчиненных; – определить степень психологической, информационной и деловой совместимости членов коллектива; – достичь соответствия психологического типа работников и выполняемых ими функций; – создать коллектив, направленный на достижение общих целей; – сократить текучесть кадров за счет формирования благоприятного психологического и делового климата в коллективе; – прогнозировать поведение не только подчиненных, но и деловых партнеров; – повысить устойчивость членов коллектива по отношению к неблагоприятным социально-экономическим факторам (например, задержкам зарплат); – сохранить слаженность работы команды даже в случае, когда один из важных ее составляющих увольняется (подобрать аналогичного по социотипу работника)

Из табл. 1 видно, что знание соционики является полезным как для HR-менеджеров, так и в целом для деятельности предприятия.

Стоит отметить, что соционика применима во всех направлениях деятельности по управлению персоналом. На основании работы П. Цыпина [12; 13], автором в табл. 2 систематизированы основные элементы управления персоналом и применимость в них соционических знаний.

Таблица 2

Использование соционики в различных элементах управления персоналом (далее ЭУП)

ЭУП	Применимость соционики
Планирование	Планирование профессиональных качеств, наличие которых необходимо для замещения должностей, социотипов, наиболее подходящих на вакантные должности
Поиск и подбор	Диагностика преимуществ и недостатков в работе кандидата, определение круга вакансий, при замещении которых он будет максимально эффективен
Адаптация	Соционика позволяет определить, какую технологию адаптации рационально использовать с недавно принятым сотрудником. Например, одним требуется длительный период адаптации под руководством наставника; другие нуждаются в стандартном наборе тренингов; третьи проходят адаптацию к новому месту работы без специальных мероприятий
Обучение и развитие	В соответствии с социотипом для каждого сотрудника вырабатывается программа обучения, которая базируется на развитии «точек роста» соционических моделей. Например, если у сотрудника HR-службы организации слабой функцией являются коммуникативные навыки, то обучение должно быть направлено на их развитие
Мотивация	В соционике разработана теория стимульных групп, в соответствии с которой существует всего четыре основных стимула: «статус» (власть, престиж), «уникальность» (признание заслуг, интересное дело), «благополучие» и «самодостаточность» (безопасность). Работник принадлежит к одной из этих групп в зависимости от характерного для него социотипа. Таким образом, знание соционики дает возможность менеджеру определить стимулы, которые будут эффективно действовать длительное время
Оценка	Соционика дает возможность сравнивать «точки роста» в зависимости от социотипа в начале оцениваемого периода и через определенный промежуток времени. Например, если у сотрудника были сложности в работе с документами (ошибки в результате нерационального использования рабочего времени), но по результатам промежуточной оценки, его показатель по этому признаку улучшился, то это – положительная тенденция
Расстановка	Под расстановкой в данном случае речь идет о создании команды. В этом направлении в соционике развито 2 теории: теория интERTипных отношений и теория социона. Теория интERTипных отношений рассматривает взаимодействие друг с другом людей всех социотипов. Всего имеется 14 типов взаимосвязей социотипов [3], каждый из которых подходит для определенных целей. В частности, есть отношения, идеальные для отдыха и расслабления, для обучения в процессе работы, для интеллектуальной дружбы и т. д. Теория социона указывает на место каждого социотипа в процессе общественного развития, его роль в любом общем деле. Грамотно используя эти две теории, можно формировать работоспособные команды для решения определенных задач

Исходя из данных, представленных в табл. 2, можно подтвердить тот факт, что соционику можно и нужно использовать во всех элементах системы управления персоналом, в частности, определение социотипа позволяет осуществить оптимальный подбор кадров и их расстановку с учетом совместимости, как деловой, так и психологической. При этом возможно создание команд, в которых будут иметь место взаимодействие и взаимоподдержка. Соционика дает возможность формировать группы, которые будут решать поставленные задачи намного эффективней, чем коллективы, собранные случайным образом.

Таким образом, в данной статье были выделены преимущества использования соционики по отношению к менеджерам и предприятию в целом, а также возможность ее применения в различных элементах управления персоналом. Необходимость этих мероприятий подтверждается не только повышением эффективности деятельности организации, но и содержательным наполнением компетентностного поля профессиональной деятельности HR-менеджеров.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Маркова Н. С.

Литература: 1. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды : Соционика и социоанализ для руководителей / В. В. Гуленко. – 2-е изд. – М. : Астрель, 2003. – 282 с. 2. Удалова Е. А. Соционика в работе с персоналом, или что показывает МВТИ / Е. А. Удалова. – 2-е изд., испр. – М. : Велигор, 2007. – 152 с. 3. Букалов А. В. Формирование оптимальных рабочих коллективов: принцип золотого сечения и критерий стабильности / А. В. Букалов, О. Б. Карпенко, Г. В. Чикирисова // Соционика, ментология и психология личности. – 2001. – № 1. – С. 48–57. 4. Карпенко О. Б. О распределении соционических типов в различных производственных коллективах / О. Б. Карпенко, А. В. Букалов, Г. В. Чикирисова // Соционика, ментология и психология личности. – 2000. – № 1. – С. 26–37. 5. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. – СПб. : Terra Fantastica, 1998. – 444 с. 6. Васильев В. Н. Познай других – найди себя : Лекции о психологических типах и их отношениях / В. Н. Васильев, А. П. Рамазанова, С. А. Богомаз. – Томск : Изд-во ТГУ. – 1996. – 185 с. 7. Горенко Е. А. Природа собственного «Я» / Е. А. Горенко, В. И. Толстикова. – М. : Армада-пресс, 2002. – 288 с. 8. Жижин К. С. Экспресс-диагностика подсознания / К. С. Жижин. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 160 с. 9. Карпенко О. Б. Признаки Рейнина: гендерные различия и социальные ожидания / О. Б. Карпенко, А. В. Букалов, Г. В. Чикирисова // Соционика, ментология и психология личности. – 2000. – № 5. – С. 52–61. 10. Прокофьева Т. Н. Типология К. Г. Юнга и ее развитие на Западе / Т. Н. Прокофьева, Е. А. Удалова // Соционика, психология и межличностные отношения. – 1998. – № 9. – С. 37–45. 11. Рейнин Г. Р. Соционика: Типология. Малые группы / Г. Р. Рейнин. – СПб. : Образование – Культура, 2005. – 240 с. 12. Цыпин П. Соционические пьесы и сцены / П. Цыпин, И. Ловцов – М. : Черная белка, 2005. – 96 с. 13. Цыпин П. Возможность применения соционики в HR / П. Цыпин // HR-Planet / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://planetahr.ru/publication/2026>. 14. Официальный сайт соционики "Соционика для жизни". В чем актуальность обучения соционике для HR-специалистов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://larisadenisova.ru/aktualnost-obucheniya-sotsionike-dlya-hr-cpetsialistov/>.

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КРАЇНАХ ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТАКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

УДК 330.341.1

Сіліч А. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено еволюцію стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку в ЄС та перспективи впровадження такого досвіду на Україні. Сформовано відмінності стратегій інноваційного розвитку

в умовах інтернаціоналізації. Проаналізовано пріоритетні напрямки стратегій інноваційного розвитку та обґрунтовано позитивні ефекти від скоординованих структурних реформ.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, спеціалізовані робочі групи, структурні реформи ЄС, економічний розвиток, соціальна відповідальність.

Анотація. В данній статті досліджена еволюція стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку в країнах ЄС і перспективи використання досвіду в Україні. Сформовані відмінності стратегій в умовах інтернаціоналізації. Проаналізовані основні напрями стратегій інноваційного розвитку і обґрунтовані позитивні ефекти від скоординованих структурних реформ.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, специализированные рабочие группы, структурные реформы ЕС, экономическое развитие, социальная ответственность.

Annotation. In this article was reviewed the research of evolution of strategical goals in EU countries and outlook of providing the same for Ukraine. Also were shown differences between strategies in conditions of internationalization and analysis of main actual strategies of innovation development and some positive effects of coordinated structure reformations.

Keywords: strategy of innovative development of specialized working groups of the EU structural reforms, economic development, social responsibility.

Україна, як і будь яка інша країна, має переймати досвід більш розвинутих країн у економічній, політичній та соціальній сферах. Тому проведення дослідження є актуальним для покращення інноваційного розвитку, розвитку інфраструктури та зростання показників якості життя.

Мета статті – узагальнення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегій інноваційного розвитку України, завдяки досвіду країн ЄС.

Об'єктом дослідження є діюча система формування стратегій інноваційного розвитку в країнах ЄС та в Україні.

Питанням аналізу проблематики стратегій інноваційного розвитку присвячено праці В. Базилевич, В. Герасимчук, О. Канищенко, Л. Кістерського, А. Кредісова, Н. Мазуриної, В. Онищенко, В. Парсяка, О. Рогача, Г. Рогова, В. Сіденка, А. Старостіна, І. Ткаченка, А. Філіпенка, Т. Циганкова. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме: щодо еволюції формування стратегій інноваційного розвитку в країнах ЄС в умовах інтернаціоналізації.

Предметом дослідження є практичне застосування даних стратегії та можливості їх упровадження на території України.

У досягненні мети створення інноваційної України такий аспект, як структурна мобільність, гнучкість і пристосованість одразу в декількох галузях є ключовою частиною парадигми, що дозволяє за допомогою інновацій забезпечити додану вартість, конкурентоспроможність і високий рівень життя в країні. Ефективне використання досліджень і знання потребує вдосконалення умов і структур оточуючого середовища, які сьогодні обмежують мобільність і пристосованість у трьох вимірах: люди, фінанси і організація та інфраструктура. Вважається, що через відсутність мобільності людські ресурси використовуються неефективно. Для вирішення цієї проблеми необхідно, щоб щорічно між наукою, промисловістю і урядом здійснювався обмін щонайменше 10 % працюючих у сфері досліджень, і якнайбільша кількість повинна перетинати міждержавні кордони. Фінансову мобільність має забезпечити ефективний сектор венчурного капіталу і нових фінансових інструментів для економіки знань. Зокрема, щодо венчурного капіталу потрібна «структура єдиного фонду», щоб уникнути подвійного оподаткування інвестора, котрий перебуває в одній державі – члені ЄС, а інвестує через фонд в іншій державі. Банки та інші фінансові установи повинні стати повноправними гравцями при переході до економіки знань шляхом визнання важливості нематеріальних активів, розробки інструментів і спеціальних знань для інвестування в них. Мобільність в організації та знаннях передбачає заміну традиційних структур для формування нових зв'язків на ті, що будуть добре адаптовані в економіці знань. Для цього необхідно створювати європейські технологічні платформи й користуватися перевагою сприятливих для інновацій ринків. Слід зосереджувати ресурси на багатообіцяючих проектах (орієнтовно 1 млрд євро) [7, с. 321]. Крім того, усвідомлюючи, що агломерації створюють сприятливе середовище для мобільності та підвищують ефективність інших заходів, доцільно їх визначити з точки зору зв'язків між новим ринком і знаннями, а не з позиції традиційних секторів та забезпечити ефективне багатопланове управління. У березні 2013 р. голова Європейського парламенту Йозеф Борель закликав керівництва країн – членів ЄС звернути увагу на чотири пріоритетні напрямки, що мають бути реалізовані у національних стратегіях:

- інвестиції у знання та інновації;
- збільшення ділового потенціалу, особливо малих і середніх підприємств;

- розширення можливостей у сфері зайнятості;
- перехід до ефективної і комплексної енергетичної політики ЄС [1, с. 76].

Зазначені пріоритети мають бути відображені в основних завданнях і заходах національних програм реформ, що формуватимуться урядами європейських країн. Удосконалення генеральної стратегії Євросоюзу та уточнення загальноєвропейських пріоритетів проектується на національний рівень і спонукає уряди країн переглядати діючі національні інноваційні стратегії та розробляти нові документи. Аналіз методології та практики підготовки національних інноваційних стратегій (НІС) та їх ключові моменти представлені в таких країнах, як Фінляндія, Ірландія, Данія, Німеччина, Великобританія, Франція, Чеська Республіка, Словацька Республіка, Угорщина, Болгарія. Порівняльний аналіз показав, що, хоча для всіх членів Євросоюзу й було визначено спільні пріоритети, розбіжності у державному устрої, політичних і культурних традиціях, системі національних прерогатив сформували специфічні підходи як до механізму розробки, так і до способів реалізації стратегії, а також установлення ролі та місця державних органів влади та управління в процесі втілення її в життя. Проте, спільні риси все ж таки існують. Досвід вищезазначених країн світу показує, що підготовка інноваційної стратегії – це спільні цілеспрямовані дії загальнодержавного масштабу з обов'язковим залученням представників політики, науки, бізнесу, громадськості з метою:

- оцінки ситуації у різних сферах діяльності в країні та проведення порівняного аналізу з конкурентами;
- покладання цілей і пріоритетів розвитку з обґрунтуванням цих рішень;
- визначення обсягів фінансування для кожного з напрямків діяльності;
- встановлення ступеня державного втручання в рамках багаторічного плану заходів з метою забезпечення безперервної діяльності [2, с. 211].

Як уже було зазначено, у різних країнах спостерігаються відмінності як у кількості етапів, так і в їхній послідовності в процесі формування стратегій інноваційного розвитку [3, с. 589–591]. Разом із тим, у рамках стратегії передбачено взаємозалежність цих п'яти етапів, що являють собою позитивні ефекти від скоординованих структурних реформ:

1. Забезпечення якості та стійкості фінансів.
2. Розв'язання проблем макроекономічних дисбалансів.
3. Оптимізація підтримки досліджень, розробок та інновацій і розкриття потенціалу цифрової економіки.
4. Посилення залучення в ринок праці та зменшення структурного безробіття.
5. Розвиток кваліфікованої робочої сили, що відповідає потребам ринку праці, сприяння підвищенню якості робочих місць і безперервному навчанню упродовж життя [9, с. 156].

Розглянемо основні етапи та можливості впровадження інноваційної стратегії в Україні, з урахуванням специфіки українського економічного та політичного устрою на основі проведеного вище аналізу країн ЄС.

За зразком країн ЄС, Україна теж може і повинна покращувати свій інноваційно-знанцевий потенціал. Це приведе до покращення економічних показників і зростання рівня життя в країні. Можна виокремити основні напрямки роботи та пропозиції з питань формування національної інноваційної системи, забезпечення випереджального розвитку наукомістких, високотехнологічних галузей, упровадження ефективних механізмів стимулювання інноваційної діяльності:

- у щорічному Посланні до Верховної Ради України визначити середньо- та короткострокові пріоритети розвитку економіки та способи їх досягнення, що передбачали б спрямування в наукову сферу бюджетних видатків в обсягах, потрібних для формування та реалізації проривних напрямів (на першому етапі – дотримання положень Закону «Про науку і науково-технічну діяльність» у частині фінансування науки в обсязі 1,7 % ВВП; надалі – поступове доведення цього обсягу до середньостатистичного рівня фінансування в розвинутих країнах – 2,5–3,0 % ВВП);

- уточнити перелік науково-технічних та інноваційних пріоритетів розвитку, критичних технологій і формування механізмів реалізації державної підтримки пріоритетних напрямів на національному, регіональному та галузевому рівнях;

- запровадити пільгове оподаткування та субсидювання інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів, пільговий режим амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту;

- створити дієву систему стимулювання інноваційної діяльності підприємств через формування державного замовлення;

- ініціювати створення системи постійного моніторингу та оприлюднення індексів привабливості та інноваційної активності за галузями економіки та регіонами України, наблизити параметри цієї системи до стандартів ЮНЕСКО, Індикаторів світового розвитку. Світового банку, Організації економічного співробітництва і розвитку;

- запровадити у структурі Державного бюджету спеціального фонду для часткової компенсації витрат, пов'язаних із патентуванням вітчизняних винаходів за кордоном;



- уточнити Закони України «Про наукову та науково-технічну діяльність» — у частині визначення суті державних науково-технічних програм та їх інноваційного спрямування; «Про пріоритетні напрямки науково-технічного розвитку на 2010–2020 роки» — в частині визначення концепцій програмно-цільового управління науково-технічним розвитком та вирішити проблеми ресурсного забезпечення пріоритетів;
- удосконалити практики конкурсного відбору НДДКР, що фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету або іноземних грантів, отриманих через або під гарантії держави.
- удосконалити нормативно-правову базу із захисту інтелектуальної власності, спрямованих на гарантування невід'ємного права кожного громадянина володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності, зокрема в комерційному режимі.

Отже, хоча й існують деякі відмінності у формуванні стратегій інноваційного розвитку, що спостерігається, але все ж усі країни спрямовані на отримання першості як у всіх видах інновацій і особливо пов'язаних як зі зростанням продуктивності, збільшенням конкурентоспроможності компаній, протистоянням глобальним, екологічним та демографічним змінам, так і в їх упровадженні. Прийнятий в режимі оперативного реагування План відновлення Європейської економіки забезпечив низці країн ЄС, серед яких Франція, Італія, Німеччина, Словаччина, скорочення глибини падіння ВВП вже починаючи з 2 кв. 2011 р. [6, с. 256–257]. Така ситуація надала потужний імпульс для розробки і запровадження нової стратегії економічного розвитку – «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання» як потужного інструменту забезпечення зайнятості та сталого конкурентоспроможного зростання на основі знань та інновацій [8, с. 256]. Увага, яку приділяють розвинуті країни впровадженню інноваційної стратегії, має показати Україні, що в перспективі після проведення відповідних структурних реформ країна буде показувати стабільне економічне та соціально зростання.

З наведеного вище можна зробити такі висновки: головним завданням інноваційної політики стратегії є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розроблення та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки.

Стратегія створення в Україні економічних засад інноваційної моделі розвитку передбачає комплекс заходів у податковій, бюджетній, грошово-кредитній, інституційній та зовнішньоекономічній сферах. Власне, йдеться скоріше не про окрему стратегію інноваційного розвитку, а про надання інноваційної спрямованості всім напрямкам економічної стратегії, яка розробляється та реалізується в країні. Звичайно, можна просто перейняти закордонний досвід інноваційного розвитку економіки, врахувавши специфіку законодавчої бази та стану економіки загалом і ефективно розвиватись, але найбільш ефективним буде розробити і впровадити самостійно розроблену стратегію. Розвиток цієї стратегії тільки починається в Україні, але існує багато проблем, які заважають впровадженню такої стратегії. Однією з проблем є корупція. Доки державні замовлення будуть віддаватися друзям і родичам, не може існувати жодна інноваційна стратегія. І тільки комплексне вирішення всіх проблем дозволить Україні досягти успіху в соціальному та економічному розвитку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2010. – 272 с. 2. Кانیщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Кانیщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с. 3. Старостіна А. О. Маркетинг : підручник / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін. ; за ред. А. О. Старостіної. – К. : Знання, 2009. – 1070 с. 4. Global marketing strategy / Susan P. Douglas, C. Samuel Craig. – McGraw-Hill, Inc, 2011. – 554 p. 5. International business / Michael R. Czinkota, Pietra Rivotti, Ilkka A. Ronkainen. – 2nd ed. – The Dryden Press, 2010. – 658 p. 6. Business marketing management: an organizational approach / Robert W. Haas. – 5th ed. – PWS-KENT Publishing Company, 2011. – 899 p. 7. Global marketing management: a strategic perspective / Brain Toyne, Peter G.P. Waltera. – 2nd ed. – Allyn and Bacon, 2010. – 734 p. 8. Marketing management6 strategies and programs / Joseph P. Guiltinan, Gordon W. Paul, Thomas Madden. – 6th ed. – The McGraw-Hill Companies, Inc, 2010. – 463 p. 9. International business: environments and operations / John D. Daniels, Lee H. Radenbaugh. – 6th ed. – Addison-Wesley Publishing Company, Inc, 2011. – 806 p.



ОПТИМІЗАЦІЯ ОБ'ЄМІВ ВИРОБНИЦТВА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ «ЗВЕНИГОРА»

УДК 338.439:519.852

Сімакова М. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз діяльності підприємства з виробництва молочних продуктів компанії «Звенигора». Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізація, задача лінійного програмування, максимізація прибутку, молочні продукти.

Аннотация. Проведен анализ деятельности предприятия по производству молочных продуктов компании «Звенигора». Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизация, задача линейного программирования, максимизация прибыли, молочные продукты.

Annotation. The analysis of the enterprise for the production of dairy products of "Zvenigora". Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization, linear programming problem, profit maximization, dairy products.

Користь молочних продуктів відома кожному ще з дитинства. Молочні продукти є незамінним джерелом вітамінів та мікроелементів для людського організму, молоко ми отримуємо з перших хвилин життя. Воно допомагає нам рости, розвиватися, набиратися сил. Збалансованість, легка засвоюваність, бактерицидні властивості, здатність нейтралізувати радіацію та токсичні речовини роблять молоко універсальним продуктом харчування.

З віком значення молочних продуктів у функціонуванні організму не зменшується, а навпаки, зростає, тому вони мають бути в щоденному раціоні харчування. Основна функція молочних продуктів полягає в насиченні організму кальцієм, повноцінним білком, жирами, вуглеводами, амінокислотами, а також вітамінами А та В₂. У їжу необхідно вживати не лише молоко у чистому вигляді, але й інші види молочної продукції: кефір, ряжанку, йогурт, сир [3].

Саме на виробництві твердих, плавлених і кисломолочних сирів спеціалізується підприємство «Звенигора». Торговельна марка «Звенигора» посідає третє місце серед виробників сиру на українському ринку, а також представляє продукцію, яка поєднує в собі прийнятну ціну та високу якість. Завдяки цьому компанія має стійке положення на ринку України, а також на ринках ближнього і далекого зарубіжжя [1].

Для пошуку оптимального плану виробництва продукції маємо скласти лінійну оптимізаційну задачу, метою якої буде максимізація прибутку від реалізації продукції підприємства. Розглянемо також залежність між реальними об'ємами ресурсів, що використовуються у виробництві продукції, та максимально можливим об'ємом випуску продукції при такому об'ємі ресурсів.

Обране підприємство виготовляє багато різновидів плавлених, твердих і кисломолочних сирів. Розглянемо 6 основних видів виробів, серед яких: плавлений сир, крем-сир, тверді сири трьох видів і кисломолочний сир. Знаючи склад цих виробів, а також запаси виробничих ресурсів, що можуть використовуватися для виробництва продукції, та прибуток від реалізації одиниці продукції кожного виду, складемо таблицю. Дані наведено в табл. 1 на основі інформації з офіційного сайту фірми [1].

Нехай x_1 – обсяг випуску сиру плавленого оригінального, x_2 – обсяг випуску крем-сиру плавленого, x_3 – обсяг сиру «Традиційний» 9,5%, x_4 – обсяг сиру твердого «Російський», x_5 – обсяг сиру «Екстра», x_6 – обсяг сиру твердого «Голландський».

Отже, цільова функція має вигляд:

$$Z_{\max} = 6,21 x_1 + 14,49 x_2 + 19,44 x_3 + 22,83 x_4 + 21,74 x_5 + 23,12 x_6.$$

Далі необхідно визначити систему обмежень в оптимізаційній задачі. Відомо, що норма витрат ресурсів не повинна перевищувати їх запаси. Виходячи з цього, складемо систему нерівностей:

Таблиця 1

Вихідні дані для оптимізаційної задачі планування виробництва сиру на підприємстві «Звенигора»

Сировина	Норми витрат сировини на 1 од. продукції						Запаси сировини
	Сир плавлений оригінальний	Крем-сир плавлений	Сир «Традиційний» 9,5 %	Сир твердий «Російський»	Сир «Екстра»	Сир твердий «Голландський»	
Молоко коров'яче незбиране	57	108	246	180	193	189	9875000
Молоко коров'яче знежирене	36	58	142	78	59	54	5230000
Сіль	2	4	2	5	5	5	280000
Закваска бактеріальна	3	3	7	15	21	30	790000
Ферментний продукт	2	2	3	7	7	7	560000
Прибуток з 1 од. продукції, грн	6,21	14,49	19,44	22,83	21,74	23,12	max

$$\begin{cases} 57x_1 + 108x_2 + 246x_3 + 180x_4 + 193x_5 + 189x_6 \leq 9875000 \\ 36x_1 + 58x_2 + 142x_3 + 78x_4 + 59x_5 + 54x_6 \leq 5230000 \\ 2x_1 + 4x_2 + 2x_3 + 5x_4 + 5x_5 + 5x_6 \leq 280000 \\ 3x_1 + 3x_2 + 7x_3 + 15x_4 + 21x_5 + 30x_6 \leq 790000 \\ 2x_1 + 2x_2 + 3x_3 + 7x_4 + 7x_5 + 7x_6 \leq 560000 \\ x_i \geq 0; \quad i=1,6 \end{cases}$$

Для вирішення даної задачі доцільно використовувати симплекс-метод. Для цього скористаємося надбудовою «Пошук рішення» в Microsoft Excel. За допомогою даної надбудови визначимо максимальне значення прибутку при заданих обмеженнях:

$$X^*_{\text{opt}} = (0,5694, 0,51444, 0,0)$$

$$Z_{\text{max}} = 1256989 \text{ грн.}$$

Відтак, щоб фірма «Звенигора» отримувала максимальний прибуток у розмірі 1 256 989 грн, їй необхідно виготовляти 5694 од. плавленого крем-сиру та 51 444 од. сиру твердого «Російського». Інші продукти не задовольняють умові максимізації прибутку. Однак для забезпечення різноманітності та задоволення попиту споживача підприємство все одно вироблятиме продукти, що не увійшли до оптимального плану виробництва.

Отже, якщо підприємство «Звенигора» буде дотримуватися оптимального плану виробництва продукції, то воно зможе максимізувати прибуток, однак не задовольнить усіх вимог споживача. Можливо, саме різноманітність продукції, висока її якість та універсальність пропозиції дозволяє фірмі «Звенигора» залишатися конкурентоспроможною в Україні та за її межами.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт компанії з виробництва молочних продуктів «Звенигора» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zvenigora.com/>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 3. Офіційний сайт компанії «Рудь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rud.ua/ru/consumer/dairy-products/>.

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО ТРИРІЧНОГО ВІДПРАЦЮВАННЯ СТУДЕНТІВ, ЩО НАВЧАЛИСЬ ЗА ДЕРЖАВНИМ ЗАМОВЛЕННЯМ

УДК 331.5:378

Сиров В. В.

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

Анотація. В даній статті проаналізовано законодавство щодо здійснення механізму трирічного відпрацювання, розглянуто правомірність цієї вимоги, а також розроблені шляхи її уникнення на прикладі судових рішень.

Ключові слова: державне замовлення, примусова праця, безплатна вища освіта, конституційні права, праця молоді.

Аннотация. В данной статье проанализировано законодательство по осуществлению механизма трехлетней отработки, рассмотрена правомерность этого требования, а также разработаны пути ее избежания на примере судебных решений.

Ключевые слова: государственный заказ, принудительный труд, бесплатное высшее образование, конституционные права, труд молодежи.

Annotation. In this article the flaws in the legislation to implement the three-year testing mechanism, considered the legality of this requirement, and developed ways to avoid the example of court decisions.

Keywords: public procurement, forced labor, free college education, constitutional rights, youth work.

Вища освіта є невід'ємною складовою сучасного суспільного життя, тому її здобуття є необхідним для кожної успішної людини. Кожного року випускники загальноосвітніх навчальних закладів складають іспити для вступу до вищих навчальних закладів. Так, у 2013 р. до них було прийнято 348 тис. осіб [1]. Наша держава сприяє поширенню вищої освіти серед населення, зовнішнє незалежне оцінювання дало можливість вступу до ВНЗ на рівних конкурентних умовах, а українське законодавство створило юридичну основу для її розвитку. Так, згідно зі ст. 53 Конституції України, громадяни мають право безплатно здобути вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі [2]. Дане твердження дублюється в ст. 4 Закону України (далі ЗУ) «Про вищу освіту», а також зазначається, що випускники вільні у виборі форми здобуття вищої освіти, вищого навчального закладу, напряму підготовки і спеціальності. Окрім цього, аби забезпечити суспільні потреби в фахівцях, створюється державне замовлення. Так, згідно зі ст. 12 ЗУ «Про освіту», Центральний орган законодавчої влади, що забезпечує політику в сфері освіти, формує щороку державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних і робітничих кадрів. Проте на сьогодні існують прогалини в законодавстві, що спричиняють протиріччя [3]. Особливо гостро висвітлюється проблема обов'язкового трирічного відпрацювання випускників, що навчаються за державним замовленням, на державному підприємстві. Згідно з п. 2 Указу Президента України «Про заходи щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів», особи, які навчаються за рахунок державних коштів, укладають з адміністрацією вищого навчального закладу угоду, за якою вони зобов'язуються після закінчення навчання та отримання відповідної кваліфікації працювати в державному секторі народного господарства не менше ніж три роки. У разі відмови працювати в державному секторі народного господарства випускники відшкодовують в установленому порядку до державного бюджету повну вартість навчання [4].

Відтак, виникають колізії в законодавстві, пов'язані з правомірністю даної вимоги, оскільки її можна розглядати, як порушення конституційних прав громадян, зокрема на безплатну вищу освіту, а також як форма примусової праці. Окрім цього, в законодавстві взагалі відсутній правовий механізм повернення державних коштів в бюджет у разі невідпрацювання. Державне замовлення в даному разі можна трактувати, як механізм забезпечення держави низькооплачуваною робочою силою, оскільки в нинішніх економічних умовах заробітна плата на державних підприємствах невелика, а кількість вільних робочих місць обмежена. Незрозумілим залишається питання, чи потрібно відпрацювати у разі відкриття власної справи? Отже, дана проблема є актуальною на сьогодні та потребує нагального вирішення.

Метою написання даної статті є аналіз законодавства щодо правомірності даної вимоги та розробка рекомендацій випускникам стосовно вирішення даної проблеми.

Правові відносини, які зобов'язують студента після закінчення ВНЗ відпрацювати, закріплені в трьохсторонньому договорі, який має цивільно-правову основу. Згідно з п. 4 постанови КМУ № 922 «Про Порядок працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, підготовка яких здійснювалась за державним замовленням» (далі – постанова КМУ), керівники вищих навчальних закладів після зарахування осіб на навчання за державним замовленням укладають з ними угоду [5]. Незважаючи на те, що договір був підписаний на основі волевиявлення сторін, необхідно з'ясувати його правомірність. Так, у ст. 203 Цивільного кодексу України зазначено, що зміст правочину не може суперечити цьому Кодексу, іншим актам цивільного законодавства, а також інтересам держави і суспільства, його моральним засадам. Статтею 4 ЦКУ зазначено, що основу цивільного законодавства становить Конституція України, а також інші закони, прийняті відповідно до цього нормативного акту. В ст. 43 Конституції України зазначено, що кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Використання примусової праці забороняється. В реаліях же після закінчення ВНЗ студента фактично примушують відпрацювати 3 роки відповідно до укладеного договору, позбавляючи його можливості вільного вибору, а це суперечить ст. 43 Конституції України, нормам Кодексу законів про працю (ст. 2), Закону «Про зайнятість населення» (ст. 1, 4 та 8), ратифікованим Україною Конвенції «Про захист прав людини і основоположних свобод» (ч. 2 ст. 4) та Конвенції Міжнародної організації праці «Про скасування примусової праці» (№ 105, ст. 1, п. б). Отже, можна стверджувати, що даний договір суперечить чинному законодавству України, а тому є неправомірним та може бути визнаним недійсним у судовому порядку [6].

Більшість студентів, перебуваючи в стані ейфорії після отримання інформації про прийняття на бюджет, не надають належної уваги при підписанні даного договору. Оскільки вважають, що реалізують своє право на безкоштовну вищу освіту, яка гарантується в ст. 52 Конституції України. Так, рішенням Конституційного Суду України від 04.03.2004 р. у справі № 5-рп/2004 визначено, що безоплатність вищої освіти у державних і комунальних навчальних закладах необхідно розуміти як можливість здобуття освіти у цих закладах без оплат, тобто без внесення плати у будь-якій формі за освітні послуги. Безоплатність вищої освіти означає, що громадянин має право здобути її відповідно до стандартів вищої освіти без внесення плати в державних і комунальних закладах на конкурсній основі в межах обсягу підготовки фахівців для загальносуспільних потреб (державне замовлення). Проте, відповідно до ч. 2 ст. 52 Закону України «Про освіту», випускники вищих навчальних закладів, які здобули освіту за кошти державного або місцевого бюджетів, спрямовуються на роботу і зобов'язані відпрацювати за спрямуванням у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Отже, держава забезпечує безоплатність навчання у межах державного замовлення, яке в свою чергу зобов'язує відпрацювати за спрямуванням. Проте, слід зауважити, що ст. 52 Закону України «Про освіту» не передбачає відпрацювання саме на державному підприємстві, а також повернення коштів до бюджету, на відміну від постанови КМУ. Дана вимога не зустрічається також в ст. 56 ЗУ «Про вищу освіту». Відтак, виникає колізія в законодавстві. При розгляді позовів про відшкодування витрат на навчання суди звертають на це увагу і зазначають, що застосуванню підлягає саме ст. 56 Закону України «Про вищу освіту», оскільки, відповідно до п. 1 Прикінцевих положень Закону України «Про вищу освіту», закони та інші нормативно-правові акти, прийняті до набрання чинності цим Законом, застосовуються у частині, що не суперечить цьому Закону [7].

Так, Московський районний суд м. Харкова в своєму рішенні від 01 березня 2012 р. по справі № 2-5079/11 за позовом Харківського індустріально-педагогічного технікуму про стягнення витрат за навчання студента зазначив, що закон не містить умов про обов'язковість трирічного відпрацювання та відшкодування в установленому порядку до державного бюджету вартості навчання, компенсування замовникові витрат у разі неприбуття молодого фахівця за спрямуванням або відмови його без поважної причини приступити до роботи за призначенням, звільнення його з ініціативи адміністрації за порушення трудової дисципліни чи звільнення за власним бажанням з роботи протягом 3 років. На підставі викладеного, ст. 52 Закону України «Про вищу освіту» за своїм змістом не відповідає ст. 56 Закону України «Про вищу освіту» [7].

Через великі прогалини в законодавстві судова практика свідчить про неоднозначність вирішення даних справ. Так, зокрема Апеляційний суд Полтавської області в справі № 22ц 499 встановив стягнення в розмірі 55000 грн до державного бюджету з випускника Національної Юридичної академії України імені Ярослава Мудрого [8].

Не беручи до уваги правомірність і невідповідність іншим нормативно-правовим актам, постанова КМУ, яка зобов'язує відпрацювати 3 роки, а також відшкодувати кошти у разі невиконання має свої недоліки та неясності в тлумаченні положень. Так, відповідно до п. 14 постанови КМУ, у разі неприбуття молодого фахівця за спрямуванням або відмови без поважної причини приступити до роботи за призначенням, звільнення його з ініціативи адміністрації за порушення трудової дисципліни, звільнення за власним бажанням протягом трьох років випускник зобов'язаний відшкодувати в установленому порядку до державного бюджету вартість навчання та компенсувати замовникові всі витрати.

Однак, якщо особа буде звільнена за згодою сторін (п. 1 ст. 36 КЗпП України); у зв'язку з переведенням на інше підприємство (п. 5 ст. 36 КЗпП України); у зв'язку зі змінами в організації виробництва (п. 1 ст. 40 КЗпП України); у випадку виявленої невідповідності працівника займаній посаді або виконуваній роботі внаслідок недостатньої кваліфікації (п. 2 ст. 40 КЗпП України), то вона не зобов'язана повертати кошти.



Для вирішення даної проблеми необхідно систематизувати законодавчу базу, аби уникнути колізій та неоднозначного трактування законів. Державне замовлення повинно цілком відображати конституційне право на безоплатну освіту, а зобов'язання трирічного відпрацювання повинно виконуватися відповідно до ст. 52 ЗУ «Про освіту» та ст. 56 ЗУ «Про вищу освіту», згідно з якими особа зобов'язується відпрацювати за спрямуванням в установах як приватної, так і державної форм власності, оскільки податкові надходження однакові. Стосовно державної служби необхідно створити сприятливі умови праці для неї та конкурсний відбір, це дасть змогу заохотити робітників за власним бажанням, а не за договором, який, порушуючи конституційні норми, змушує працювати протягом 3 років.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Биба Н. М.

Література: 1. Офіційний сайт Державної служби зайнятості : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 3. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 34. – Ст. 451. 4. Про заходи щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів : Указ Президента України від 23.01.1996 р. № 77/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/77/96>. 5. Конституційне право людини на працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/ekuzmenko/article/6161.aspx>. 6. Обов'язок випускників ВНЗ працювати три роки за направленням і наслідки його порушення // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://casus.com.ua/content/zakon/komment/student>. 7. Рішення Московського районного суду м. Харкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/29209419>. 8. Рішення апеляційного суду Полтавської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reyestr.court.gov.ua/Review/9113099>.



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ САМОФОТОГРАФІЇ РОБОЧОГО ЧАСУ

УДК 005.954:331.31

Скрипка О. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і роль тайм-менеджменту в управлінні робочим часом. Уточнено принципи тайм-менеджменту. Вдосконалено методичне забезпечення тайм-менеджменту за рахунок розробки методики самофотографії робочого часу.

Ключові слова: тайм-менеджмент, принципи тайм-менеджменту, робочий час, самофотографія робочого часу, організація часу.

Аннотация. Рассмотрены сущность и роль тайм-менеджмента в управлении рабочим временем. Уточнены принципы тайм-менеджмента. Усовершенствовано методическое обеспечение тайм-менеджмента за счет разработки методики самофотографии рабочего времени.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, принципы тайм-менеджмента, рабочее время, самофотография рабочего времени, организация времени.

Annotation. The essence and role of time management in the management of working time. Specifies the principles of time management. Methodical software time management techniques by developing self photography of the business hours.

Keywords: time management, time management principles, working hours, self photography of the working time, organization time.



Тайм-менеджмент – це відносно нова галузь менеджменту, що динамічно розвивається. Її основне завдання – виявлення принципів ефективного управління часом [1]. Перші ідеї про правила організації робочого часу з'явилися в 60-х роках минулого століття в країнах Заходу у відповідь на прискорення темпів життя, а широко застосовуватися стали лише з 80-х років. Розвиток бізнесу обумовив зростання навантаження на людей, зайнятих у сфері управління. Обсяг роботи менеджерів збільшився настільки, що вони почали відчувати хронічну нестачу як робочого, так і вільного часу [2].

Питання тайм-менеджменту знаходять відображення у працях таких науковців, як К. Р. Аллен, Б. М. Андрушкін, Д. Г. Бойетт, Й. С. Завадський, К. С. Камерон, А. Девід, Т. А. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, Г. В. Осовська, Стівен П. Роббінс, В. П. Шейков. Незважаючи на значну кількість праць з даної тематики, подальшого дослідження потребують практичні засади тайм-менеджменту.

Метою дослідження є вдосконалення методичного забезпечення та принципів тайм-менеджменту.

Як показує життєвий досвід, вирішити проблему браку часу за рахунок продовження робочого дня і роботи у вихідні не завжди вдається. Крім того, це не кращим чином позначається на якості життя, забираючи час, призначений для спілкування з родиною, відпочинку та спорту.

Тайм-менеджмент у перекладі з англійської означає «управління часом». Часом, зрозуміло, керувати не можна, і реальне завдання тайм-менеджменту – так упорядкувати використання часу (і робочого, і особистого) дня і тижня, щоб встигати робити всі найважливіші справи. Тайм-менеджмент – це облік і оперативне планування часу [3].

На основі аналізу літературних джерел щодо принципів тайм-менеджменту, автором виділено такі основоположні принципи.

1. Безперервна робота над собою.

Якісну, ефективну систему організації свого часу людина може розробити тільки самостійно. Цю важливу роботу не можна доручити консультанту або секретарю. Отримуючи інформацію про існуючі системи і методи побудови власної, підтримку прийняття рішень і поштовх до самовдосконалення – не потрібно вважати пропоноване вам правилом, що не підлягає сумніву. Вибрати відповідне рішення і перебудувати його можна лише самостійно.

2. Формування індивідуальності особи.

На Заході поняття тайм-менеджменту зазвичай пов'язують з набором конкретних уніфікованих підходів. У нашій країні важливу роль відіграє людський азарт, в стані якого ми здатні звернути гори, зупинившись при цьому на простій спробі підійти до творчого процесу з лінійкою, таблицею і секундоміром. Для нашого менталітету пошук прийомів організації часу пов'язаний з глибоким аналізом індивідуального стилю роботи конкретної людини. Про стереотипи планування не може бути й мови – таку «гамівну сорочку» можуть використовувати з користю для себе тільки особистості структурованого типу. А між тим люди більш хаотичного складу також прагнуть домогтися ефективності та успішності. В організації особистого часу важливі не загальні правила, а індивідуальний стиль, який людина для себе знаходить. Якщо він для нього комфортний, це дає максимальну ефективність. Загострити ж увагу слід швидше на тих методах, які дозволяють орієнтуватися навіть в умовах невизначеності. Тому важливо визначитися з такими параметрами, як темперамент людини, сенсорні переваги, біоритми її організму, робочі цілі тощо [4].

3. Моніторинг власної ефективності.

Використовуючи хронометраж, можна виявити моменти неприпустимої витрати часу і виявити його приховані резерви. При аналізі отриманих даних рекомендується використовувати метод порівняння досягнутого з максимально можливим, а недосягнутого з запланованим, як це робиться в західних технологіях тайм-менеджменту. Але головний результат використання хронометражу – поява певного вміння постійно самостійно відслідковувати свою ефективність. Облік власного часу протягом декількох тижнів виробляє особливого роду увагу до часу, і людина починає зовсім по-іншому дивитися на свої дії.

4. Продуктивне мислення.

Першорядну роль відіграє безпосередня зміна мислення. Людина, яка навчилася визначати неефективні процеси і вдосконалювати їх, яка прагне до оптимізації та підвищення результативності, може застосовувати наявні методи, налаштувати їх під свої потреби або розробити свої. А технічні прийоми організації часу і особистої роботи і безпосереднє їх втілення в життя – справа техніки. Зміна свідомості починає працювати і приносить свої плоди у вигляді діяльності.

5. Реальність резервів.

Основоположний принцип, з яким непорівнянні ніякі технологічні питання. Виходячи з припущення, що резерви ефективності, розвитку і самовдосконалення не тільки реально досяжні, але і потенційно невичерпні, пошук потрібного рішення і розробка необхідного методу – питання чисто тактичні та свідомо розв'язувані.

Найпростішим і ефективним методом обліку й аналізу є «самофотографія робочого часу». Цей метод полягає в послідовному записі протягом дня всієї виконуваної роботи і фіксуванні часу, що витрачається на кожен вид роботи. Таке «самофотографування» повинно здійснюватися систематично [5].

На основі опрацьованих джерел автором уточнено методику самофотографії робочого часу. Вона складається з наступних етапів:

1 етап. Для зручності аналізу використано таблицю, у яку заносять види діяльності, інтервал часу на їх виконання, а також передбачені стовпчики А, Б, В, Г, що слугують для виконання аналізу витрат часу і визначення сильних і слабких сторін свого робочого стилю.

Таблиця 1

Аналіз використання часу

№ з/п	Види діяльності та витрати часу							Денні перешкоди				
	Види діяльності	Тривалість часу (від – до)	Тривалість (хв.)	А*	Б*	В*	Г*	Перешкоди		Телефон чи відвідувач	Хто?	Причини перешкод
								Інтервал часу (від – до)	Тривалість (хв.)			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.	..											

2 етап. Контроль за дотриманням умов «самофотографії»:

2.1. Робити позначки одразу, не відкладаючи, оскільки через деякий час забудуться «проколи» і буде здаватися, що весь час йшла нормальна робота;

2.2. Записи робити абсолютно чесно, нічого не прикрашаючи – записувати так, як воно є, а не так, як би того хотілося.

2.3. Наприкінці дня, коли вже заповнені стовпчики 2, 3 і 4, у яких зазначені види виконуваної діяльності і їхня тривалість, надається оцінка кожного з видів діяльності за зазначеними нижче критеріями і заносяться відповіді до стовпчиків А, Б, В і Г:

А – чи була ця робота необхідна? Відповідь «Так» чи «Ні» занести до стовпчика 5. Відповідь «Ні» треба занести також до стовпчиків Б і В.

Б – чи були виправдані витрати часу? – «Так» чи «Ні».

В – чи було доцільним виконання роботи? – «Так» чи «Ні».

Г – чи був свідомо визначений часовий інтервал для виконання роботи? – «Так» чи «Ні».

3 етап. Розраховується загальна тривалість роботи за день ($\sum ПД$).

Для цього треба порахувати по кожному стовпчику тривалість робіт, по яких дано відповіді «Ні» ($\sum A_n, \sum B_n, \sum G_n$). (Тривалість узяти з графі 4).

Потім проводяться наступні розрахунки:

$$а) \frac{\sum A_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% ; б) \frac{\sum B_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% ; в) \frac{\sum B_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% ; г) \frac{\sum G_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% ;$$

а) якщо виявиться, що $\frac{\sum A_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% \geq 10 \%$, тобто Ваша діяльність була необов'язковою більш ніж у 10 % випадків, то це означає, що у Вас є проблеми з передорученням справ (делегуванням) і встановленням пріоритетів;

б) якщо $\frac{\sum B_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% \geq 10 \%$, тобто якщо більше, ніж у 10 % випадків витрати часу були занадто великими, то Ви повинні зайнятися аналізом причин (технічні прийоми у роботі, концентрація, самодисципліна);

в) якщо $\frac{\sum B_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% \geq 10 \%$, тобто якщо більш, ніж у 10 % випадків виконання було недоцільним, то вам необхідно приділити увагу плануванню, організації, самораціоналізації;

г) якщо $\frac{\sum \Gamma_n}{\sum ПД} \cdot 100 \% \geq 10 \%$, тобто якщо більш, ніж у 10 % випадків часовий інтервал не було визначено

свідомо, то у Вас є проблеми з плануванням робочого часу (складання планів дня, підготовка до роботи тощо).

4 етап. Визначаються сильні сторони робочого стилю особи на основі аналізу даних таблиці. За допомогою аналізу колонок А, Б, В, Г визначаються слабкі сторони робочого стилю.

5 етап. Надаються рекомендації для усунення слабких і зміцнення сильних сторін.

Щоб провести аналіз перешкод, визначається:

Які перешкоди були найбільш дорогоцінними?

Які відвідування були непотрібними?

Які телефонні розмови могли б бути більш короткими та ефективними?

Хто найчастіше відволікав Вас від справ?

Яких термінових заходів Вам слід вжити, щоб зменшити кількість перешкод?

6 етап. Аналіз часових утрат і «поглиначів» часу.

За допомогою тієї ж заповненої таблиці «Аналіз видів діяльності і витрати часу» і «Денні перешкоди» визначаються критичні моменти, шкідливі звички і найбільш часто повторювані помилки особистого робочого стилю на всіх етапах: постановки цілей, планування, вироблення рішень, через погану організацію праці, при складанні розпорядку дня, при обробці інформації.

Наприкінці виписуються 5 найважливіших ваших причин утрат часу і з наступного дня потрібно починати працювати над собою. Адже скорочення прямих втрат робочого часу є важливим джерелом зростання продуктивності праці і вимагає поліпшення організації виробництва і праці, зміцнення трудової дисципліни.

Отже, науковим результатом даного дослідження є вдосконалення методичного забезпечення тайм-менеджменту за рахунок розробки методики самофотографії робочого часу.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямку є вдосконалення методичного забезпечення планування робочого часу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

- Література:** 1. Завадський Й. С. Менеджмент / Й. С. Завадський. – К. : УФІМБ, 1997. – 543 с. 2. Стивен П. Роббинс. Менеджмент / Стивен П. Роббинс, М. Коултер; [пер. з англ.]. – 6-е изд. – М. : Вильямс, 2010. – 880 с. 3. Аллен К. Р. Курс МВА по менеджменту : учебник / К. Р. Аллен; [пер. з англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 507 с. 4. Бойетт Д. Г. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления : учебник / Джозеф Бойетт, Джимми Бойетт; [пер. з англ.]. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с. 5. Камерон К. С. Развитие навыков менеджмента : учебник / Ким С. Камерон., А. Девид. – 5-е изд. – СПб. : Нева, 2007. – 672 с. 6. Андрушкін Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушкін, Кузьмін О. Є. – Львів : Світ, 1995. – 296 с. 7. Менеджмент / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький та ін. – К. : Сузір'я, 2007. – 690 с. 8. Осовська Г. В. Основи менеджменту. Практикум : навч. посіб. / Г. В. Осовська, І. В. Копилова. – К. : Кондор, 2005. – 581 с. 9. Шалушкін Н. Н. Основи менеджменту і бізнесу : Спецкурс для ділових людей / Н. Н. Шалушкін. – К. : МАУП, 1995. – 176 с. 10. Шейнов В. П. Как управлять собой : учеб. пособ. / В. П. Шейнов. – 2-е изд. – Минск : Харвест, 2007. – 752 с.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННІ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

УДК 342-35

Скрипниченко Р. О.

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

***Анотація.** Розглянуто основні фактори, що сповільнюють розвиток економіки в Україні, а також діяльність банків і використання бюджетних коштів за допомогою правового регулювання.*

***Ключові слова:** правове регулювання банківської системи, корупція, тіньова економіка, позики, банківські нормативи.*

***Аннотация.** Рассмотрены основные факторы, замедляющие развитие экономики в Украине, а также деятельность банков и использования бюджетных средств с помощью правового регулирования.*

***Ключевые слова:** правовое регулирование банковской системы, коррупция, теневая экономика, займы, банковские нормативы.*

***Annotation.** The main factors that slow down the economy in Ukraine, as well as the activities of banks and the use of public funds by means of regulation.*

***Keywords:** legal regulation of the banking system, corruption, shadow economy, loans, bank regulations.*

Практичне значення для економічного розвитку держави має співвідношення права та економіки, оскільки за допомогою права можна впливати на учасників господарських правовідносин і управляти економічними процесами в народному господарстві України. Особливої гостроти даної проблеми надають невдачі економічного реформування, здійснювані в нашій державі за останні десять років, нестачі в законодавчому забезпеченні реформ. Незважаючи на те, що в нашій країні створена нормативно-правова база, яка регулює відносини господарсько-правового характеру, формування правового середовища в Україні характеризується суперечливістю, що призводить до конфлікту інтересів підприємця і держави.

Найважливіше значення для стабілізації економіки та економічних перетворень має прийняття відповідного вимогам часу, чесного і розумного законодавства України, зокрема у банківській сфері, як одному із джерел фінансування комерційної діяльності, в тому числі і страхових компаній, як одного із способів мінімізації ризиків.

Враховуючи масштаби корумпованості та тіньового розвитку підприємництва, необхідність здійснення дієвих заходів щодо реалізації положень чинного законодавства призведе до раціонального використання фінансових коштів і покриттю бюджетного дефіциту.

Враховуючи економічні перетворення, ринкова економіка породжує нерівність у розподілі матеріальних благ, яке повинно коригуватися нормами права [1, с. 282]. Тільки належне дотримання чинного законодавства дозволяє не лише стабілізувати економіку держави, але і вирішити найважливіші завдання соціального розвитку суспільства.

Основними факторами, що сповільнюють розвиток економіки країни, є не лише законодавство, що не відповідає вимогам часу, але й низький рівень контролю за його виконанням, а також лобістські прояви у сфері державного управління, а саме – наявність величезної кількості спеціальних державних дозволів і контролюючих органів, а також високий рівень податкового навантаження.

Враховуючи те, що основним кредитором бізнесу є банківська система, то, на наш погляд, цим відносинам треба приділяти особливу увагу, а саме: регулятору необхідно для захисту банківського сектора жорсткіше підходити до контролю за діючими нормативами в банківській сфері, які більшою мірою зараз не дотримуються не тільки в частині формування банківського капіталу, але й встановлення розміру кредитних ставок, які на сьогоднішній момент не відповідають ринковим відносинам, що сприяє зниженню рівня економічного розвитку України в цілому.

Банківські нормативи – це нормативи, які визначають фінансові параметри функціонування банків і впливають на стабільність функціонування не лише банків, але і народного господарства в цілому. На сучасному етапі в Україні спостерігається відсутність належного контролю з боку НБУ за дотриманням фінансових нормативів. На-



приклад, порушуються нормативи в частині співвідношення довгострокового і короткострокового кредитування. Довгострокове кредитування суттєво впливає на ліквідність банку (здатність банку забезпечити повне і своєчасне виконання своїх фінансових зобов'язань).

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [2], видача кредитів повинна здійснюватися за довгостроковим іпотечним кредитуванням 75 % за рахунок власного капіталу, і лише 25 % – за рахунок залученого. Все це пов'язане з тим, що загальні резерви, які зберігаються в Національному банку України, становлять 25 % від капіталу банку. Таке співвідношення, на наш погляд, дозволяє покрити відсутні кошти у разі непередбаченого відтоку капіталу.

Враховуючи те, що банки працюють з позиковим капіталом, особливу увагу, на наш погляд, слід приділяти забезпеченню зворотності кредитів. У зв'язку з чим забезпечення кредитів має здійснюватися високоліквідним майном, що дозволить у максимально короткий час у разі потреби повернення позикового капіталу банком і неможливості повернення отриманого кредиту позичальником погасити його фактичну заборгованість банком, позичальником перед банком за рахунок заставного майна або майна гаранта, поручителя. Разом із тим, слід зазначити, що, зважаючи на нестабільність економіки України, зниження рівня зайнятості населення, державі з метою забезпечення захисту прав позичальника на рівні спеціального закону, а саме – Закону України «Про банки і банківську діяльність» необхідно закріпити основу і порядок надання банківських канікул (відстрочка щомісячного платежу, яку надає банк позичальнику на деякий час), при цьому збільшуючи термін кредитування, що сприятиме не тільки зворотності отриманих кредитів позичальниками, але й підвищить рівень довіри до банківської системи. З метою зменшення ризиків позичальника необхідно законодавчо закріпити практику видачі кредитів в іноземній валюті для забезпечення купівлі-продажу об'єктів нерухомості на внутрішньому ринку України. На наш погляд, це забезпечить захист як банків, так і самих позичальників від негативних коливань курсової вартості іноземної валюти.

Особливої уваги з боку держави вимагає боротьба з проявами корупції при використанні бюджетних коштів, особливо при «відмиванні» їх з використанням банківської системи.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про засади запобігання та протидії корупції», корупція – це діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг [3].

Корупція загрожує національній безпеці та суспільному ладу України, впливає на формування і діяльність не тільки владних інститутів, але і підриває довіру громадян до влади, ускладнює відносини України з іноземними партнерами. Тому боротьба з нею є першочерговим завданням і пов'язана з досягненням наступних основних цілей:

- зменшення числа так званих «хабарницьких» функцій державного управління (видача дозволів, ліцензій, довідок тощо);
- чітке законодавче регулювання процедур прийняття управлінських рішень;
- забезпечення прозорості прийняття рішень за допомогою конкурсів, тендерів, які повинні бути чітко регламентовані;
- підвищення кримінальної відповідальності за корупційну діяльність.

Для досягнення цих цілей доцільно вжити наступних заходів. На законодавчому рівні треба прийняти Кодекс поведінки державного службовця, в якому визначити систему принципів державної служби, моделі поведінки державного службовця в певних ситуаціях. Кодекс може містити, зокрема, рекомендації про поведінку та дії чиновника у разі виникнення матеріальної зацікавленості, спроби дати йому хабар і т. п.

Отже, з метою запобігання корупційним проявам, підвищення ролі держави в кредитній політиці, необхідно вдосконалювати систему законодавства, зробити прозорою процедуру надання державних кредитів під гарантії держави, змінити процедуру здійснення тендерних закупівель, для чого зробити її прозорою з наданням повної інформації суспільству, а також посилити контроль за використанням бюджетних коштів, домогтися виконання вже прийнятих законів.

Необхідно на наш погляд, виважено підійти до встановлення ставок податків, зборів, а також зменшити кількість податків, що стягуються з суб'єктів підприємництва. Такі заходи дозволять вивести економіку з тіні.

Згідно з оцінками податкових органів, обсяг тіньового сектора української економіки становить як мінімум 350 млрд грн на рік. За оцінкою Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тінізації економіки України складає 34 %.

Основними наслідками розвитку тіньової економіки стали розвал, криза економіки народного господарства, втрата керованості, руйнування господарських зв'язків, спад виробництва, зростання економічної злочинності та ряд інших аспектів. У соціальній сфері тіньова економіка призвела до різкої диференціації, розшарування суспільства на бідних і багатих, які втратили моральні та етичні орієнтири; до орієнтації значної частини суспільства,



зокрема інтелігенції, на отримання доходу будь-якими засобами: з використанням службового становища, хабарництва, спекуляції, крадіжки тощо.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємства : підручник / В. Я. Бобров. – К. : Вища школа, 2011. – С. 282–300. 2. Про засади запобігання і протидії корупції : Закон України від 07.04.2011 р. № 3206-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 40. – Ст. 1750. 3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5. – Ст. 30.



ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ ВЫПУСКА ТОРТОВ КОНДИТЕРСКОЙ ФАБРИКИ «РОШЕН»

УДК 330.44:664

Слипченко А. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведен общий анализ деятельности кондитерской фабрики «Рошен», которая специализируется на производстве тортов. С помощью MS Excel была разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли от реализации продукции.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, промышленность, продукция, предприятие.

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності кондитерської фабрики «Рошен», яка спеціалізується на виробництві тортів. За допомогою MS Excel було розроблено і вирішено оптимізаційну модель максимізації прибутку від реалізації продукції.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, промисловість, продукція, підприємство.

Annotation. An overall analysis of the confectionery factory "Roshen", which specializes in the manufacture of cakes. With the help of MS Excel has been developed and solved the optimization model maximizing profits from the sale of products.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, industry, products, company.

Кондитерский рынок является одним из самых привлекательных и динамично развивающихся в Украине наряду с мясо-молочным, хлебопекарным и другими сегментами пищевой промышленности. На сегодня производство кондитерской продукции является одной из самых прибыльных отраслей пищевой промышленности, общий объем производства, которой составляет около 3 % ВВП страны. Общий объем производства составляет более 1 млн продукции в год, что позволяет не только полностью обеспечить потребности внутреннего рынка, но и экспортировать ее в значительных объемах за границу.

Предприятия отрасли являются активными потребителями отечественного сельскохозяйственного сырья – сахара, муки, крахмалопаточки, молока и т. д. – и основой экспорта переработанной продукции агропромышленного



комплекса страны. Украинские кондитеры и производители кондитерской продукции обеспечивают значительный объем валютных поступлений, экспортируя продукцию в более чем 50 стран мира.

Экспорт товаров в январе – августе 2014 г. составил 37 679,4 млн долларов, при этом он сократился на 6,8 % по сравнению с январем – августом 2013 г. Импорт товаров в январе – августе 2014 г. составил 36 513,6 млн долларов, сократившись на 23,5 %. При наращивании темпов прироста кондитерской промышленности и сокращении импорта это означает, что производители начали переориентироваться на внутренний рынок из-за роста внутреннего потребления кондитерских изделий и сладостей. Увеличение производства кондитерских изделий приходится на сентябрь (в сентябре 2014 г. этот показатель составил 115 тыс. т), уменьшение – на май – июнь (в 2014 г. в июне – 75 тыс. т), или на 35 % меньше. Таким образом, сезонность характерна также для потребления кондитерских изделий – больше потребляют осенью и зимой, меньше – летом [1].

Главная задача кондитерской промышленности – наиболее полное обеспечение потребностей народного хозяйства и населения высококачественной продукцией, а также обеспечение технического перевооружения и интенсификации производства во всех отраслях.

«Рошен» – украинская кондитерская корпорация, один из крупнейших мировых производителей кондитерских изделий. По состоянию на 2012 г. она занимает 18-е место в рейтинге Candy Industry Top 100. По другим источникам, она занимает 15-е место по значимости среди кондитерских компаний мира.

Центральный офис компании находится в Киеве. Кроме украинских, в состав корпорации входят российские, литовские, венгерские, казахстанские и китайские подразделения.

Корпорация «Рошен» выпускает более 200 наименований продукции:

Общий объем производства в 2013 г. составил 450 тыс. т в год. Из ассортимента продукции наиболее известным является торт «Киевский» производства кондитерской фабрики им. К. Маркса [2].

Чтобы предприятие нормально функционировало, необходимо рассчитать возможные объемы выпуска, учитывая при этом себестоимость производства и технологические условия. Как правило, в таких случаях рассматривают максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемыми в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Следовательно, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией, показателем эффективности или критерием оценки.

Рассмотрим производство тортов на примере торговой марки «Рошен». Даны шесть видов тортов, выпускаемых на предприятии: «Грильяжный», «Золотой ключик», «Киевский», «Трюфельный», «Капучино». Известен состав данных изделий. Также имеются запасы ресурсов на предприятии, необходимые для производства продукции в сутки. Известна прибыль от реализации 1000 г продукции, которая рассматривается как разница между ценой и затратами на производство. Все эти данные переведены в граммы и приведены в табл. 1 [2].

Пусть, X_1 – торт «Грильяжный», X_2 – «Золотой ключик», X_3 – «Киевский», X_4 – «Трюфельный», X_5 – «Капучино».

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи

Составляющие	Нормы затрат на производство 1 продукции, г					Запасы
	X1	X2	X3	X4	X5	
мука	170	120	170	140	220	80000
молоко	100	280	300	50	270	140000
сахар	200	220	200	260	170	145000
соль	10	15	10	10	15	6000
сливочное масло	180	130	140	140	200	95000
какао	50	50	10	0	80	6000
омульгаторы	14	14	13	10	13	2500
Целевая функция	84	70	74	74	86	max

Таким образом, целевая функция имеет вид:

$$Z = 84x_1 + 70x_2 + 100x_3 + 74x_4 + 86x_5 \rightarrow \max.$$

Далее нужно определить ограничения оптимизационной задачи. Известно, что норма расхода ресурсов не должна превышать их запасы. Исходя из этого утверждения, складывается система неравенств:

$$\begin{cases} 170x_1 + 120x_2 + 170x_3 + 140x_4 + 220x_5 \leq 80000, \\ 100x_1 + 280x_2 + 300x_3 + 50x_4 + 270x_5 \leq 140000, \\ 200x_1 + 220x_2 + 200x_3 + 260x_4 + 170x_5 \leq 145000, \\ 10x_1 + 15x_2 + 10x_3 + 10x_4 + 15x_5 \leq 6000, \\ 180x_1 + 130x_2 + 140x_3 + 140x_4 + 200x_5 \leq 95000, \\ 50x_1 + 50x_2 + 10x_3 + 80x_5 \leq 6000, \\ 14x_1 + 14x_2 + 12x_3 + 10x_4 + 13x_5 \leq 2500, \\ x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \geq 0. \end{cases}$$

При решении данной задачи используется универсальный метод решения задач линейного программирования – симплексный. Этот метод позволяет переходить от одного допустимого базисного решения к другому так, что значения целевой функции непрерывно возрастают [3]. Для этого воспользуемся Microsoft Excel и построим опорную таблицу, которая соответствует условию задачи. Чтобы найти оптимальное решение задач линейного программирования с заданными ограничениями, в Microsoft Excel используется надстройка «Поиск решения». Получены результаты: $X_{\text{опт}} = (0, 0, 192, 0, 0)$; $Z(X_{\text{опт}}) = 19\,230$ грн.

Таким образом, максимизация прибыли от реализации тортов на кондитерской фабрике «Рошен» будет в том случае, если данное предприятие будет производить в сутки 192 кг тортов «Киевский». Такие виды тортов, как «Золотой ключик», «Трюфельный», «Капучино», «Грильяжный» выпускать нерационально, так как их производство не удовлетворяет условию максимизации прибыли. При таком объеме выпуска продукции максимальная прибыль за сутки составит 19 230 грн. Следовательно, при определенных оптимальных объемах производства предприятие сможет получить максимальную прибыль и в то же время удовлетворить в полной мере потребности потребителей. Эти расчеты помогут кондитерской фабрике «Рошен» не только максимизировать прибыль от продажи продукции на рынке, но также развиваться и быть конкурентоспособными на рынке кондитерских изделий.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Обзор рынка кондитерских изделий 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://metallcheckiy.portal.ru/research/index.php?child=getresearch&id=19264&parent=rubricator>. 2. Официальный сайт кондитерской фабрики «Рошен» Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://roshen.com/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ЦУКЕРОК КОНДИТЕРСЬКОЇ ФАБРИКИ «СЛОВ'ЯНКА»

УДК 663.916

Сокирко К. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено загальний аналіз діяльності підприємства кондитерської фабрики «Слов'янка», яке спеціалізується на виробництві цукерок. Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, промисловість, продукція, підприємство.



Аннотація. Проведен обций анализ деятельности предприятия кондитерской фабрики «Славянка», которое специализируется на производстве конфет. Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, промышленность, продукция, предприятие.

Annotation. An overall analysis of the company candy factory "Slavyanka", which specializes in the manufacture of chocolates. Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, industry, products, company.

Харчова промисловість в усі часи займала важливе місце в економіці будь-якої країни. Харчова промисловість – галузь легкої промисловості, сукупність виробництв харчових продуктів у готовому вигляді або у вигляді напівфабрикатів, а також тютюнових виробів, мила та миючих засобів, парфумерно-косметичної продукції. У системі агропромислового комплексу харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством як провайдером сировини і з торгівлею. Одна частина галузей харчової промисловості тяжіє до сировинних районів, інша – до районів споживання. Кондитерська галузь – одна зі складових цієї промисловості.

Ми розглянемо цю галузь на прикладі ринку Російської Федерації.

Рівень споживання шоколаду в Росії високий, але в цілому ще далекий від західноєвропейського. У середньому на одну особу в Росії припадає 4–5 кг шоколадних виробів на рік, тоді як у невеликій Швейцарії – 10,6 кг, у Німеччині – 8,4 кг. Зате росіяни вже випередили своїх східноєвропейських сусідів, які на рік з'їдають «всього» понад 2,75 кг шоколаду і шоколадних цукерок. У Росії обсяг сегмента шоколаду становить від 35 до 55 % усього ринку кондитерських виробів.

За даними компанії Euromonitor International, сегмент шоколадних виробів на кондитерському ринку буде найбільш швидкозростаючим – з 2011 по 2016 роки він може збільшитися на 21 % у вартісному вираженні.

Але, незважаючи на це, розвиток ринку шоколаду важко прогнозувати – в будь-який час на ньому можуть з'явитися нові сильні гравці. Частина ринку можуть відвоювати українські та білоруські імпортери.

Ринок шоколадної продукції різноманітний і включає кілька видів виробів: шоколад у плитках, цукерки в коробках, цукерки на вагу, шоколадні батончики, шоколад у вигляді фігур (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Структура російського ринку шоколадних виробів за видами, % від обсягу реалізації

Вагові шоколадні цукерки	35
Шоколад у плитках	26,3
Шоколадні цукерки в наборах	23
Шоколадні батончики	12,1
Подарунковий/сувенірний шоколад	2,2
Шоколад з іграшкою	1,4

Сегмент цукерок на вагу – найпопулярніший у населення і єдиний, де лідируючі позиції утримують вітчизняні компанії. У цьому сегменті найбільшою мірою представлено регіональні виробників, продажі яких, утім, зазвичай обмежуються рамками своїх регіонів. В цілому вагові цукерки в Росії випускають понад 150 кондитерських підприємств.

КФ «Слов'янка» веде свою діяльність з 1932 р., пропонуючи споживачам найширший вибір високоякісної продукції.

На сьогодні КФ «Слов'янка» являє собою кілька сучасних виробничих комплексів, оснащених найновішим високотехнологічним обладнанням від провідних європейських виробників.

Асортимент компанії представлено понад 250 найменуваннями: вафельні цукерки торгової марки «Чудо»; торгової марки «Пташина сласть»; торгової марки «Дитячий сувенір»; жувальний мармелад; цукерки на основі нути, м'якої карамелі і найніжнішої помади з різними добавками, які не мають аналогів; плитковий шоколад; шоколадні батончики; желейні цукерки; пралінові цукерки; грильяж; набори цукерок; карамель; печиво; вафлі, вафельні торти; мармелад; зефір; драже. Продукція КФ «Слов'янка» представлена і затребувана у всіх регіонах Російської Федерації, країнах СНД, Європи та далекого зарубіжжя.

Щоб підприємство нормально функціонувало, необхідно розрахувати можливі об'єми випуску, враховуючи при цьому собівартість і технологічні умови виробництва. Зазвичай у таких випадках розглядають максимізацію прибутку на основі виробничих функцій. Визначається залежність між реальними обсягами ресурсів, що викорис-

товуються у виробництві, та максимально можливим випуском продукції. Відтак, необхідно, щоб кожен процес було описано функцією, яка задає допустимі варіанти рішення, тобто цільовою функцією, або критерієм оцінки. Слід розглянути виробництво цукерок на прикладі підприємства компанії «Слов'янка». Потрібно взяти шість видів продукції, яка випускається на підприємстві: «Золотий степ», «Вів'єн», «Пташина смасть», «Асорті люкс», «Сюжет», «Маленьке диво».

Маємо склад даних виробів. Також є запаси ресурсів на підприємстві, необхідні для виробництва продукції за одну добу. Відомий прибуток від реалізації 100 г продукції (різниця між ціною і витратами на виробництво). Усі ці дані в грамах наведено в табл. 2 [1].

Таблиця 2

Вихідні дані для розв'язання задачі

	Норми затрат на виробництво 100 г продукції, г						Запаси, г
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	
Складові	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	
Цукор	35	15	17	22	35	28	7150
Какао	23	13	14	26	31	15	7300
Борошно пшеничне	0	11	0	0	9	31	2400
Жир рослинний	7	8	8	5	0	4	4650
Молоко сухе	15	12	6	4	7	0	3850
Крохмаль кукурудзяний	5	5	4	7	4	6	4500
Горіхи лісові	0	22	35	17	0	0	6750
Емульгатори	4	2	2	6	2	3	3200
Сіль харчова	1	2	1	0	1	3	1200
Ароматизатори	2	4	1	3	3	1	1400
Ванілін	1	0	5	2	0	3	980
Прибуток на 100 г продукції, грн	10,6	7,2	8	5,7	11,9	9,1	

Нехай x_1 – «Золотий степ», x_2 – «Вів'єн», x_3 – «Пташина смасть», x_4 – «Асорті люкс», x_5 – «Сюжет», x_6 – «Маленьке диво».

Відтак, цільова функція має наступний вигляд:

$$Z_{\max} = 10,6 x_1 + 7,2 x_2 + 8x_3 + 5,7 x_4 + 11,9 x_5 + 9,1 x_6$$

Наступний крок – це визначення обмеження оптимізаційної задачі. Норма витрат ресурсів не повинна перевищувати їх запаси. Керуючись цим твердженням, складаємо систему нерівностей:

$$\begin{cases} 35x_1 + 15x_2 + 17x_3 + 22x_4 + 35x_5 + 28x_6 \leq 7150 \\ 23x_1 + 13x_2 + 14x_3 + 26x_4 + 31x_5 + 15x_6 \leq 7300 \\ 11x_2 + 9x_5 + 31x_6 \leq 2400 \\ 7x_1 + 8x_2 + 8x_3 + 5x_4 + 4x_6 \leq 4650 \\ 15x_1 + 12x_2 + 6x_3 + 4x_4 + 7x_5 \leq 3850 \\ 5x_1 + 5x_2 + 4x_3 + 7x_4 + 4x_5 + 6x_6 \leq 4500 \\ 22x_1 + 35x_2 + 17x_4 \leq 6750 \\ 4x_1 + 2x_2 + 2x_3 + 6x_4 + 2x_5 + 3x_6 \leq 3200 \\ x_1 + 4x_2 + x_3 + 3x_4 + 3x_5 + x_6 \leq 1200 \\ x_1 + 5x_3 + 2x_4 + 3x_6 \leq 980 \\ x_i \geq 0; \quad i=1,6 \end{cases}$$

Для розв'язання даної задачі використовуємо симплекс-метод. Для цього використовується Microsoft Excel, і будується опорна таблиця, що відповідає умовам задачі. Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування із заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовується надбудова «Пошук рішення».

$$X_{\text{opt}}^* = (0,142, 104, 0,93, 0) \quad X_{\text{max}} = 2959,19 \text{ грн.}$$

Отже, максимізація прибутку від реалізації цукерок на КФ «Слов'янка», буде в тому випадку, якщо дане підприємство буде виробляти за добу 14,2 кг цукерок «Вів'єн», 10,4 кг цукерок «Пташина смасть», 9,3 кг цукерок «Сюжет». Такі види цукерок, як «Золотий степ», «Асорті», «Маленьке диво» випускати взагалі нерационально, адже їх виробництво не задовольняє умовам максимізації прибутку. Якщо випускати такий об'єм продукції, максимальний прибуток за добу становитиме 2959,19 грн.

Відтак, за умови дотримання визначених оптимальних обсягів виробництва підприємство отримає максимальний прибуток і водночас задовольнить повною мірою потреби споживачів.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Офіційний сайт кондитерської фабрики «Слов'янка». – Режим доступу : <http://slavjanka.ru/ru>.
2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с.
3. Аналіз російського ринку шоколаду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Analiz-rynka-shokolada.php>.

ПРОБЛЕМА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

УДК 331.538.2

Сорокотяженко К. С.

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

Анотація. Розглянуто проблему зайнятості молоді в Україні, право на отримання першого робочого місця. Проаналізовано міжнародний досвід у сфері політики зайнятості. Обґрунтовано доцільність розробки державною особливою системою заходів, які б забезпечували реалізацію тих чи інших гарантій.

Ключові слова: зайнятість, молодь, безробіття, молодіжна політика, нормативно-правова база, порушення.

Анотация. Рассмотрены проблема занятости молодежи в Украине, право на получение первого рабочего места. Проанализирован международный опыт в сфере политики занятости. Обоснована целесообразность разработки государством особой системы мер, обеспечивающих реализацию тех или иных гарантий.

Ключевые слова: занятость, молодежь, безработица, молодежная политика, нормативно-правовая база, нарушения.

Annotation. The article deals with the problem of youth employment in Ukraine, the right to obtain their first job. Analysis of international experience in the field of employment policy. The expediency of development of the state special measures to ensure the implementation of certain safeguards.

Keywords: employment, youth, unemployment, youth policy, legal and regulatory framework, a violation.

Працевлаштування молоді на сьогодні бентежить багатьох громадян України. Кожна молода людина, йдучи у доросле життя, прагне вибрати собі професію за покликанням. Безперечно, молодь впливає на суспільні процеси, визначаючи майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал. Однією з найважливіших проблем в Україні стало молодіжне безробіття, а саме: отримання першого робочого місця. В Україні проживає понад 11 млн молодих громадян, що становить 20,6 % населення країни [1]. Серед безробітної молоді велика частина осіб, які вперше шукають роботу.

Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», держава повинна забезпечувати працездатній молоді перше робоче місце на строк не менше двох років після закінчення або припинення навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах, завершення професійної підготовки і перепідготовки, а також після звільнення зі строкової військової або альтернативної служби [2]. А також, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», держава гарантує працездатному

населенню у працездатному віці надання роботи за фахом на період не менше трьох років молодим спеціалістам – випускникам державних навчальних закладів держави [3]. Але, згідно зі статистичними даними, держава не виконує положення цього закону, адже кожен рік майже 50 % молоді після закінчення вищих навчальних закладів не можуть знайти роботу або працюють не за фахом.

Важливою проблемою зайнятості молоді є відмова роботодавця в наданні першого робочого місця, це пов'язано з досить низьким рівнем компетенції, отриманої фахівцем. Молоді люди, які бажають працевлаштуватися зазвичай не мають досвіду роботи, наявність якого є найбільш поширеним аргументом для відмови. На ринку праці є альтернатива – досвідчені співробітники, готові в короткий термін влитися в колектив і стати його повноцінною частиною. У той же час, молоді фахівці часто пред'являють занадто високі вимоги до оплати праці та умовам праці. Отже, вирішення проблеми працевлаштування молоді має велике значення з точки зору реалізації трудового потенціалу і є важливою умовою економічного зростання.

Закон України «Про зайнятість населення» встановлює для всіх підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності та організаційних форм (з числом тих, що працюють не менше 20 осіб), квоту робочих місць для працевлаштування молоді, яка закінчила загальноосвітні, професійно-технічні і вищі навчальні заклади [3]. Ця квота складає 5 % від загальної чисельності робочих місць. У разі ж відмови в прийомі на роботу в рамках встановленої броні підприємство може бути оштрафовано в розмірі чотирьох мінімальних заробітних плат.

Якщо провести аналіз проекту Трудового кодексу України [4], то можна помітити виключення деяких статей, які містяться у Кодексі Законів про Працю України (КЗпП). Так, виключено статтю 196 КЗпП, яка говорить, що для всіх підприємств і організацій встановлюється броня прийняття на роботу і професійне навчання на виробництві молоді, та статтю 197 КЗпП, яка містить положення щодо надання молоді першого робочого місця [5]. Але ж чинні положення статті 196 КЗпП містяться в Законі України «Про зайнятість населення», а статті 197 – в Законі України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», тому не має сенсу дублювати положення цих статей в Трудовому кодексі України.

Для того, щоб оцінити ситуацію з різних ракурсів, необхідно проаналізувати міжнародний досвід у сфері політики зайнятості. Розрізняють такі моделі державної молодіжної політики: шведську, японську, американську та німецьку [6].

Шведську модель засновано на концепції «солідарності» і «соціального громадянства» за активної соціально-економічної ролі держави, розширеної системи соціальних гарантій і високого рівня оподаткування, системи перепідготовки, громадських робіт і молодіжної практики. Сутність молодіжної політики в тому, що молодь, яка не знайшла роботу, забезпечується робочими місцями, видатки на які роботодавцям компенсує держава. Японську модель засновано на системі «довічного найму» у великих корпораціях, безперервному навчанні та оплаті праці залежно від стажу роботи. У компаніях з американською системою все тримається на особистих досягненнях людини, умінні молодих людей діяти самостійно, проявляти ініціативу і приймати рішення на всіх рівнях своєї кар'єри. В університетах США є власні служби професійної кар'єри. Консультанти цих служб розробляють плани працевлаштування та проводять профорієнтаційну роботу, вони складають картотеку студентів, де визначаються індивідуальні профорієнтаційні характеристики, та картотеку підприємців – потенційних роботодавців, визначають канали контактів з ними з питань найму та підбирають із числа студентів кандидатури, які відповідають вимогам щодо конкретних робочих місць. По забезпеченню зайнятості молоді у Німеччині за кожного прийнятого на роботу некваліфікованого працівника підприємству виплачується одноразова дотація, а за кожного додатково прийнятого молодого працівника у віці 16–26 років надаються податкові пільги.

На Заході програма «розвиток кар'єри» передбачає зустрічі з представниками різних професій, відвідування підприємств і робочих місць, отримання досвіду роботи, створення спеціальних центрів кар'єри, підтримку випускників після закінчення навчального закладу.

Державне регулювання молодіжного ринку праці в Україні не завжди відповідає сучасному життю, вимагає внесення певних коректив і змін. Нормативно-правова база не до кінця систематизована, вона потребує певного вдосконалення та більш уважного ставлення до її формування.

Більш того, як показує практика, порушення з боку роботодавців носять систематичний та масовий характер не лише через їхню схильність до порушень, але й через відсутність гарантій і прав для самих роботодавців з боку держави.

Той факт, що проблему працевлаштування молоді не вирішено, пояснюється відсутністю розвинутої системи реалізації прийнятої політики, небажанням роботодавців виплачувати штрафи в разі звільнення молодих фахівців, суперечливістю нормативно-правової бази, недостатнім фінансуванням з боку держави.

На нашу думку, держава та університети, крім вдосконалення нормативно-правової бази, повинні проводити наступні заходи для зменшення безробіття серед молоді:

- 1) створити Молодіжну біржу праці;
- 2) розробляти проекти, орієнтовані на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді;

3) проводити дослідження з метою визначення спеціальностей, професійних навиків і рівня кваліфікації, якими повинні володіти випускники, та враховувати результати цих досліджень у навчальних програмах;

4) включити до навчальних програм обов'язкове стажування студентів; розробити механізм пропагування серед студентів та учнів роботи за сумісництвом у вільний від навчання час та організацію експериментальних підприємств у навчальних закладах;

5) розробити та впровадити механізм фінансової та іншої підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації цієї програми.

У цілому, проблема зайнятості молоді в Україні вимагає від держави першочергової розробки особливої системи заходів, які б забезпечували не лише надання тих чи інших гарантій, але і їх реалізацію.

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

Література: 1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 05.02.1993 р. (у редакції Закону № 5462-VI від 16.10.2012) // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 16. – Ст. 167. 3. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 р. (редакція від 11.08.2013 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 24. – Ст. 243. 4. Проект Трудового кодексу України (реєстраційний № 1108, текст законопроекту до другого читання від 10.12.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 5. Кодекс законів про працю УРСР від 10.12.1971 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – Дод. до № 50. – Ст. 375. 6. Волосатих О. Світовий досвід з питань політики зайнятості // Вісник Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту. – 2010. – № 3. – С. 56–66.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ САНАЦІЇ

УДК 331.522(477)

Сотникова Г. І.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто процедуру санації та її функції. Проаналізовано деякі аспекти фінансово-економічної функції санації, які впливають на процес реструктуризації заборгованості підприємства. Виявлено заходи, виконання яких сприятиме відновленню платоспроможності боржника.

Ключові слова: санація, промислові підприємства, функції санації.

Аннотация. В статье рассмотрены процедура санации и ее функции. Проанализированы некоторые аспекты финансово-экономической функции санации, которые влияют на процесс реструктуризации задолженности предприятия. Выявлены мероприятия, выполнение которых будет способствовать восстановлению платежеспособности должника.

Ключевые слова: санация, промышленные предприятия, функции санации.

Annotation. The article describes the procedure of reorganization and its functions. Analyzed some aspects of the financial and economic readjustment functions that affect the process of restructuring the debts of the enterprise. Identified activities, the implementation of which will help to restore the solvency of the debtor.

Keywords: rehabilitation, industry, function rehabilitation.



На сучасному етапі розвитку промислового виробництва проблема уникнення кризи, підвищення життєздатності суб'єктів господарювання стає все більш гострою та актуальною. Нині перед вітчизняними промисловими підприємствами постає ряд складних завдань, що викликані необхідністю адаптації економічних суб'єктів до складних умов розвитку економіки держави: визначення стратегічних цілей діяльності, їх досягнення, пошук постачальників сировини та споживачів продукції, нових ринкових можливостей і фінансових ресурсів. Вирішення цих і багатьох інших завдань висуває нові вимоги до форм і методів управління та планування, які повинні відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, гнучко реагувати на них.

Закон про банкрутство, ухвалений 1999 р., розрізняє поняття «санація» та «досудова санація». Згідно із Законом «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності [4]. Досудова санація – система заходів для відновлення платоспроможності боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації.

Головною умовою адаптації суб'єкта промисловості до зовнішнього середовища, що досить швидко змінюється, може слугувати використання функцій досудової санації, яка є складною процедурою і потребує належної організації. Адже завдання санації будь-якого підприємства – збереження його в діючому вигляді, зокрема збереження наявної кількості робочих місць, створення можливості для отримання прибутку підприємством на основі виявлених економічних, організаційних і техніко-технологічних резервів.

Під функціями санації прийнято розуміти зміст діяльності, напрям реалізації плану оздоровлення в організації з метою змін відповідних соціально-економічних характеристик суб'єкта господарювання на більш ефективні. Зазвичай в економічній літературі функції санації не виокремлюють і їх класифікація ніде не розкривається [1].

Актуальність виокремлення функцій санації зумовлена необхідністю визначення напрямів оздоровлення промислового підприємства, оскільки санація є комплексною процедурою і об'єднує в собі реструктуризаційні й реорганізаційні заходи в усіх напрямках діяльності суб'єкта господарювання. Функції санації з метою більш детального дослідження варто класифікувати за різними критеріями, які виокремлюють залежно від тривалості на стратегічну, тактичну, оперативну функцію, залежно від змісту та напрямку діяльності – на фінансово-економічну, організаційно-правову, технічну, виробничу, маркетингову, кадрову [2].

Кожну з перелічених вище функцій спрямовано на зміни конкретної сфери діяльності підприємства. Наприклад, до фінансово-економічної функції можна віднести оптимізацію структури активів підприємства, а також досягнення врегулювання заборгованостей між усіма суб'єктами економічних відносин. У зв'язку з тим, що в Україні останнім часом суттєво погіршилась економічна ситуація, пов'язана зі світовою фінансовою кризою, основна увага фінансово-економічної функції санації повинна бути спрямована на вирішення економічних проблем юридичних осіб і фізичних осіб підприємців.

При цьому характеризується різними аспектами фінансово-економічна функція санації. Перший аспект полягає в здатності суб'єкта господарювання акумулювати відповідний обсяг оборотних коштів для виконання обов'язків перед іншими сторонами. Другий – у можливості забезпечити обсяг оборотних коштів, необхідних для здійснення господарської діяльності за рахунок грошових та еквівалентних їм ресурсів. Фінансово-економічна функція також спрямована на оптимізацію заборгованості підприємства. Крім того, вона передбачає використання фінансових ресурсів в якості залучених коштів тільки на комерційних умовах, причому запозичення здійснюються на ринку кредитних послуг та в державі. Відповідно, завдяки фінансово-економічній функції санації врегульовуються всі взаємовідносини суб'єкта господарювання, що підлягає санації з усіма організаціями, постачальниками та бюджетом. Згідно з цією функцією, підприємство може реструктуризувати всі заборгованості, реорганізувати активи для залучення грошових коштів як в якості оборотних активів, так і в якості необоротних – основних засобів для продовження виробничої санації. До функцій санації також належить організаційно-правова функція, яка спрямована на заходи щодо зміни організаційно-правового статусу, що здійснюються зовнішні стосовно суб'єкта господарювання інститути [3]. Вона може бути спрямована на реструктуризацію чисельності персоналу та на усунення дублюючих повноважень персоналу, що дозволяє прискорити процес передачі управлінської інформації з метою оптимізації виробничого процесу. Це особливо важливо для містотвірних підприємств, кількість яких досить значна. Вона дозволяє визначити керівництву підприємства, у якому підрозділі надлишкова чисельність робітників, а в якому – дефіцитна, встановити їхню взаємозамінність і розподілити трудові ресурси відповідно до прийнятої виробничої програми або ж дати розпорядження відділу кадрів на пошук і підбір необхідного персоналу.

Велике значення при проведенні санації має технічна функція, яка передбачає здійснення заходів, спрямованих на покращення структури та якості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання за рахунок його внутрішніх резервів. Це стає можливим тільки після ремонту виробничого обладнання або збільшення коефіцієнта

ента корисної дії за рахунок заміни деталей чи механізмів верстатів на нові. Ці зміни значно дешевші від заміни всього парку обладнання, а ефект від їхнього впровадження може бути вагомим для виробництва.

Технічна функція санації повинна забезпечувати максимальні технічну й технологічну продуктивності, зменшуючи виробничий цикл, а також прямі витрати на виробництво продукції. Відповідно, завдання підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, зниження витрат її виробництва, збільшення ринків збуту не можуть бути вирішені поза контекстом технічної функції санації.

Особливе значення при проведенні санації має виробнича функція, яка спрямована на розробку заходів щодо ефективного поєднання ресурсів, найбільш доцільне їх використання при складенні виробничої програми з урахуванням обмежень обсягів ресурсів і меж їх взаємозамінності [3]. Ця функція спрямована на збільшення продуктивності праці, яка у вітчизняній промисловості значно менша від середньосвітового рівня. Особлива увага виробничої функції санації спрямована на підвищення якості продукції, оскільки саме якість виробленої продукції є одним із показників конкурентоспроможності товару.

Виробнича функція дуже щільно пов'язана з маркетинговою функцією санації, яка спрямована на збільшення продажу виготовлених товарів і наданих послуг. Зазначені функції мають бути особливо поєднані, оскільки при таких умовах промислове підприємство може скласти оптимальний набір товарів, які є найбільш рентабельними та користуються широким попитом у споживачів, що дозволить суб'єктові господарювання отримати максимальний прибуток. Маркетингова функція санації також спрямована на залучення таких контрактів, які повинні приносити заплановану виручку організації, де проводиться санація, і забезпечувати відновлення платоспроможності. До маркетингової функції санації можна віднести вирішення багатьох завдань, які існують на будь-якому промисловому підприємстві: аналіз та оцінку кон'юнктури ринку; розробку перспективних та оперативних планів продажу; організацію складського й тарного господарства для готової продукції; організацію продажу та доставки продукції споживачам; формування асортиментного плану виробництва за замовленнями споживачів; вибір каналів розподілу товарів; організацію проведення рекламних заходів щодо стимулювання збуту продукції; складання кошторису витрат зі збуту та їх оптимізація; організацію підготовки торговельного персоналу та управління діяльністю торговельних представництв; організацію взаємодії всіх підрозділів підприємства для досягнення мети реалізації виготовленої продукції й отримання максимального прибутку.

З урахуванням вищевикладеного можна стверджувати, що маркетингова функція повністю формує маркетинговий напрям діяльності організації під час проведення санації і є однією з найактуальніших функцій сучасного ринку.

Для успішного оздоровлення суб'єкта господарювання дуже важливо приділити увагу кадровій функції, яка зумовлена, у першу чергу, створенням структурної одиниці з управління персоналом на промисловому підприємстві й повинна виконувати такі завдання, як: формування кадрової політики організації, яка б відповідала етапу санації та ринковій ситуації; оцінку кадрового складу й потенціалу підприємства, розробку поточних перспективних планів із кадрових потреб при санації організації; розробку штатного розпису організації з урахуванням специфіки санаційних заходів, що проводяться стосовно основних напрямів діяльності організації, удосконалення посадових позицій, визначення функціональних обов'язків співробітників; забезпечення легітимності відносин промислового підприємства з найманими працівниками при вирішенні спірних трудових питань у межах проведення санації; формування сприятливого організаційного клімату в організації з урахуванням санаційного спрямування загальної діяльності промислового підприємства; розробку системи спеціальної мотивації при санації: винагород, соціального пакета, гарантій і компенсацій та інші.

Варто зазначити, що кадрова функція особливо актуальна при санації містотвірних промислових підприємств, які значною мірою визначають соціально значущі напрями розвитку не тільки самої організації, але й місцевого управління. Тому кадрова функція повинна бути спрямована на вдосконалення системи оплати праці, на зацікавлення та залучення спеціалістів, необхідних не тільки для виробництва, але й для всієї інфраструктури району.

Отже, виконання промисловим підприємством вищезазначених функцій санації, спрямованих на суттєві зміни конкретної сфери діяльності, дозволить йому переважно за рахунок власних коштів відновити свою платоспроможність і суттєво підвищити ефективність господарської діяльності.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Управління фінансовою санацією підприємств : навч. посіб. / Т. В. Пепа, В. О. Федорова, А. Б. Кондрашихін, О. В. Андреева. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 440 с. 2. Климчик С. В. Фінансова реструктуризація підприємств харчової промисловості України: стан і перспективи : монографія / С. В. Климчик. – Сімферополь : ТОВ ДІАЙПІ, 2007. – 360 с. 3. Жукова Н. К. Сучасні методи антикризового управління підприємством

/ Н. К. Жукова // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К. : НДЕІ Мін-ва екон. України, 2006. – № 10 (89). – С. 14–18. 4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440.

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

УДК 331.522(477)

Старіков А. В.
Ясько В. В.

Студенти 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті досліджено сутність податкового стимулювання розвитку малого бізнесу. Проаналізовано структуру та особливості малих підприємств в Україні. Досліджено досвід податкових важелів, інструментів і методів розвитку малого підприємництва у світовій практиці, дані рекомендації щодо його впровадження в Україні.

Ключові слова: інноваційний розвиток, мале підприємництво, податки, податкова політика.

Аннотация. В статье исследована сущность налогового стимулирования развития малого бизнеса. Проанализированы структура и особенность малых предприятий в Украине. Исследован опыт налоговых рычагов, инструментов и методов развития малого предпринимательства в мировой практике, даны рекомендации по его внедрению в Украине.

Ключевые слова: инновационное развитие, малое предпринимательство, налоги, налоговая политика.

Annotation. The essence of tax stimulation of development of small business is examined in the article. The authors carried out a comparative analysis of the structure of expenses of small industrial enterprises in Ukraine and abroad. The available in the world and domestic practice, tax levers and incentives of activate the innovative development of small business and prospects of its realization in Ukraine are discussed in the article.

Keywords: innovation development, small business, tax, tax policy.

Виникнення малих підприємств є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку країни. З огляду на особливо важливі функції малого бізнесу в сучасній соціально орієнтованій економіці, підтримка цього сегменту підприємництва є одним із головних пріоритетів економічної політики більшості країн світу.

Вивченням ролі та місця податків в економічній системі, а також проблем фінансової підтримки підприємництва і безпосереднього розвитку малого підприємництва займались науковці, серед яких необхідно виокремити: В. В. Виговську [5], Ю. Б. Іванова [3], А. М. Соколовську [6], Л. М. Шаблисту [7] та інших.

Метою даної статті є аналіз ринку малого підприємництва України та розгляд світового досвіду щодо податкових інструментів підтримки цих підприємств для їх подальшого впровадження в Україні.

Велике значення малих підприємств має здатність розширювати сферу доповнення праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, але й для підприємницької діяльності населення з використанням вільних виробничих можливостей. Важливість розвитку малого бізнесу для держави обумовлена високим інноваційним потенціалом, стійкістю до кризових явищ і здатністю оперативно адаптуватися до нових економічних умов.

Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці будь-якої держави. Малі підприємства сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення задіяна у системі відносин малого бізнесу. Така стабільність системи забезпечується за умови, що 20–30 % громадян країни мають власну справу [7].

Проте формування ефективної та дієвої політики в цьому напрямі потребує досить значних зусиль. Стратегічно важливе значення малого бізнесу для соціально-економічного розвитку держави є одним з головних аргументів, яким обґрунтовується доцільність його державної підтримки. Крім того, загальний податковий режим, що встановлюється державою, певною мірою порушує принцип конкуренції, ставлячи малі підприємства в невідне становище порівняно з великими [4].

Основним елементом державного регулювання діяльності підприємств і підтримки їхньої діяльності є податкова політика. Традиційно актуальними для держави є питання:

- визначення о вних податкових інструментів підтримки [5].

Перше питання пов'язане з тим, що єдиного міжнародного стандарту класифікації підприємств, їх розподілу на малі, середні й великі немає. Це залежить від специфіки галузей, рівня розвитку й структури економіки кожної країни. В Україні вид підприємства регулюється за допомогою Господарського Кодексу України [1]. Згідно зі ст. 55, суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, зокрема до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Суб'єкти підприємництва

Фізичні особи	Юридичні особи
<i>Суб'єкти мікропідприємництва</i>	
Зареєстровані законом фізичні особи-підприємці. - Середня кількість працівників за календарний рік <10 осіб - Річний дохід < 2 млн євро (за середнім курсом НБУ)	Зареєстровані законом юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої форми. - Середня кількість працівників за календарний рік <10 осіб - Річний дохід < 2 млн євро (за середнім курсом НБУ)
<i>Суб'єкти малого підприємництва</i>	
Зареєстровані законом фізичні особи-підприємці. - Середня кількість працівників за календарний рік <50 осіб - Річний дохід < 10 млн євро (за середнім курсом НБУ)	Зареєстровані законом юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої форми. - Середня кількість працівників за календарний рік <50 осіб - Річний дохід < 10 млн євро (за середнім курсом НБУ)
<i>Суб'єкти середнього підприємництва</i>	
Зареєстровані законом фізичні особи-підприємці. - Середня кількість працівників за календарний рік >50 та <250 осіб - Річний дохід >10 та <50 млн євро (за середнім курсом НБУ)	Зареєстровані законом юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої форми. - Середня кількість працівників за календарний рік >50 - та <250 осіб - Річний дохід >10 та <50 млн євро (за середнім курсом НБУ)
<i>Суб'єкти великого підприємництва</i>	
	Зареєстровані законом юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої форми. - Середня кількість працівників за календарний рік >250 осіб - Річний дохід >50 млн євро (за середнім курсом НБУ)

Взагалі держава регулює політику підприємств залежно від визначеного об'єкту податкової підтримки. Так, молодим інвестиційним підприємствам необхідні доступ до венчурного капіталу, створення інфраструктури, пряма бюджетна підтримка, дослідницькі податкові кредити тощо. Проблема полягає в тому, що малий бізнес опиняється в гірших умовах порівняно з великими підприємствами. Необхідність вирівнювання умов діяльності на ринку вимагає втручання держави. Для підтримки та розвитку малого підприємництва держава зазвичай створює для нього особливий правовий режим провадження господарської діяльності та застосовує різні програми податкової підтримки [3].

Друге питання можна вирішити шляхом аналізу досвіду іноземних держав. Декларації щодо необхідності приділення особливої уваги малому бізнесу зафіксовані також в стратегічних документах міжнародного рівня.

Зокрема, в Європейській хартії малих підприємств (The European Charter for Small Enterprises), яка прийнята більшістю країн європейського континенту (зокрема і в Україні), зазначається, що «розвиток інноваційної моделі економіки в Європі можливий тільки якщо малий бізнес буде висунуто на перше місце в порядку денному». У продовження цього в Хартії наголошено на тому, що «малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та регіональної інтеграції до Європи» [2].

Аналіз світового досвіду полягає в порівнянні способів застосування фіскальних інструментів підтримки малого бізнесу у різних країнах. Залежно від цільового призначення він дає змогу виділити декілька груп таких інструментів, які представлені в табл. 2 [6].

Фіскальні інструменти підтримки малого бізнесу

Інструменти	Характеристика	Досвід
Інструменти, спрямовані на розширення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації операційної діяльності підприємств – податкові пільги	<ul style="list-style-type: none"> – знижена загальна ставка податку на прибуток; – знижена ставка на капіталізований прибуток (на частину прибутку, яка спрямовується на збільшення активів підприємства); – податкові канікули, тобто можливість суб'єкта малого бізнесу акумулювати фінансові ресурси завдяки звільненню на певний період; – податковий кредит на умовах строковості та повернення; – спеціальні податкові пільги, зокрема касовий метод нарахування ПДВ, більш лояльний режим визначення безнадійної заборгованості, податковий кредит на деякі види витрат, можливість переносити збитки на наступні податкові періоди 	Досвід Канади свідчить, що для суб'єктів підприємницької діяльності, дохід яких за рік не перевищує 500 тис. канадських доларів, ставка державного податку на прибуток становить 11 %, тоді як для інших – 15 %, а у Польщі мале підприємство може не платити податок на прибуток протягом одного року. Погашати зобов'язання малі підприємства можуть рівними частинами протягом наступних п'яти років і без відсотків за користування. У цих країнах державне регулювання спрямовано на підвищення рівня малого підприємництва загалом через регулювання податкового навантаження
Інструменти стимулювання інноваційної діяльності	Наприклад, у Франції для представників малого бізнесу, що здійснюють інноваційну діяльність, надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50 % у рік здійснення інноваційного проекту і 40 % у другий рік. Крім того, для цих підприємств також передбачено режим оперативного відшкодування дослідницького податкового кредиту, який означає, що наприкінці першого року своєї діяльності вони можуть відшкодувати свої витрати на інноваційні проекти, отримавши відповідну суму готівкою (якщо не отримано прибутку)	
Інструменти, спрямовані на стимулювання зайнятості	Зазвичай для стимулювання створення додаткових робочих місць уряди намагаються зменшити витрати малих підприємств на обов'язкові страхові соціальні внески роботодавця. Для цього застосовуються або знижені ставки соціальних внесків, або податковий кредит, яким частково компенсуються ці витрати	В Канаді, де для малого бізнесу запроваджено податковий кредит на зайнятість, мале підприємство може зменшити на 1 тис. канадських доларів суму обов'язкових страхових внесків за кожного додаткового працевлаштованого робітника (порівняно з їх кількістю в попередньому році) за умови, що загальна сума соціальних страхових внесків, які сплачує таке підприємство за своїх працівників, не перевищує протягом року 15 тис. канадських доларів

На відміну від країн ЄС, Україна, де підтримку малого бізнесу також проголошено одним із головних пріоритетів економічної політики, досягла значно меншого прогресу в розбудові системи його фіскальної підтримки.

У нинішніх умовах сама по собі спрощена система оподаткування вже не здатна бути стимулом для активізації сектору малого бізнесу. Хаотичні й різкі зміни умов ведення бізнесу, непрогнозована фіскальна політика, високий рівень корупції призвели до того, що кількість суб'єктів малого бізнесу в останні роки почала зменшуватися. У зв'язку з цим в Україні необхідно переглянути систему податкових інструментів підтримки малого підприємництва з тим, щоб сформувавши потужний імпульс для його розвитку [4].

Зупиняючись на рекомендаціях, основними заходами щодо вдосконалення податкових інструментів підтримки малого підприємництва в Україні повинні стати:

1. Зменшення податкових перешкод для зміни організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності. При започаткуванні свого бізнесу більшість власників малих підприємств обирають статус фізичної особи – підприємця, проте через певний час у разі зростання масштабу діяльності в них може виникнути бажання створити юридичну особу. Це означає розвиток бізнесу, тому державі необхідно підтримати цей процес і забезпечити «безперервність» підприємства.

2. Розширення внутрішніх джерел фінансування в умовах обмеженості доступу до кредитних ресурсів і надмірно високої вартості боргових ресурсів. Високі ставки кредитів, жорсткі умови і тривалий термін їх отримання, брак достатнього забезпечення суттєво знижують шанси малих підприємців на отримання доступу до зовнішніх фінансових ресурсів. Надання можливості тимчасового використання у своїй діяльності внутрішніх резервів є прийнятною альтернативою. Механізм податкового кредиту дозволяє знизити вартість фінансових ресурсів, пришвидшити термін їх отримання та суттєво знизити обсяг бюрократичних витрат. У цьому контексті найбільш доцільним є запровадження в Україні податкового кредиту для малого бізнесу на умовах повернення та терміновості. Механізм цього інструменту має бути таким: мале підприємство, що працює на загальній системі оподаткування, має право не платити протягом року нарахований податок на прибуток, а погашення зобов'язань здійснювати рівними частинами протягом наступних 5 років і без відсотків за користування. З метою зменшення втрат для бюджету

ту від застосування цього фіскального інструменту можна запровадити розмір плати за користування банківського кредиту в розмірі облікової ставки НБУ.

3. Стимулювання технологічного оновлення малого бізнесу. Перспективною для України може стати інвестиційна технологічна знижка. Механізм її адміністрування полягає в тому, що підприємству дозволяється списати на витрати до 150 % вартості придбаної новітньої технології. Для цього воно має отримати висновок незалежної установи, що підтверджує той факт, що на момент придбання нового технологічного рішення технологія використовується у світі не більше 5 років. Ця пільга може застосовуватися для тих підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування.

4. Запровадження податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності. Максимально ефективним буде запровадження для суб'єктів малого бізнесу інноваційного податкового кредиту із ставкою 20 % і з можливістю компенсації витрат на інноваційні проекти готівкою, у випадку, якщо у рік реалізації проекту не вистачає прибутку (або він взагалі відсутній) для того, щоб компенсувати витрати. Податковий кредит є досить зручним інструментом. Він не впливає на фінансовий результат підприємства, оскільки зменшує не прибуток, а вже нарахований податок. Можливість компенсації витрат на інноваційну діяльність дозволить знизити тягар цих проектів для господарської діяльності підприємства, що створить сприятливі умови для реалізації подібних проектів.

5. Запровадження стимулів для створення в малому бізнесі висококваліфікованих робочих місць. Сектор малого бізнесу формує резерв для створення значної кількості робочих місць. Проте на відміну від потужних корпорацій суб'єкти малого підприємництва є більш чутливими до витрат, які пов'язані із створенням додаткових робочих місць. У зв'язку з цим необхідно впровадити комплекс заходів, які б знижували навантаження на ліквідність малих підприємств у зв'язку з розширенням штату. Цього можна досягти завдяки запровадженню на певний період зниженої ставки ЄСВ, який роботодавець – мале підприємство сплачує за додатково зайнятих працівників. Тобто роботодавець отримує пільгу лише у разі створення нового робочого місця. Такий захід призвів би до незначного недобору внесків Пенсійного фонду України, проте зменшив би видатки бюджету, спрямовані на соціальний захист безробітних.

Загалом, різноманітність видів суб'єктів малого бізнесу, а також часом цілком відмінні потреби вимагають упровадження індивідуальних підходів до державної підтримки для кожного з них, відповідно, перелік податкових інструментів часто досить різняться. Малі підприємства, які прагнуть зростання, потребують фінансування, полегшити доступ до якого держава може завдяки наданню пільгових кредитів, державних гарантій чи компенсації відсотків за залученими кредитами, запровадженню податкового кредиту на принципах платності та повернення тощо. Тому у малому підприємстві державне регулювання податкової політики є важливим аспектом для подолання проблем, пов'язаних з його створенням, розвитком та існуванням [5].

Підсумовуючи результати дослідження, зазначимо, що внаслідок недостатньої уваги до розвитку науково-технічної сфери, структурної деформованості національної економіки, домінування низькотехнологічних виробництв спостерігається недостатній рівень використання потенціалу України. А отже, здійснення активного податкового впливу в напрямку стимулювання інноваційної діяльності малого підприємництва може бути вагомим фактором їхнього функціонування, забезпечення соціально-політичної стабільності, забезпечення економічного зростання країни та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сотників В. І.

Література: 1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18; № 19–20; № 21–22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 2. Про запровадження в Україні принципів Європейської хартії для малих підприємств: Постанова КМУ від 02.07.2008 р. № 587 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/587-2008-%D0%BF>. 3. Иванов Ю. Б. Экономика налоговых реформ : монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, Л. Л. Тарангул. – К. : Алерта, 2013. – 432 с. 4. Шайдюк І. Є. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / І. Є. Шайдюк, Ю. І. Черкасова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – Т. 2, № 1 (3). – С. 357–362. 5. Виговська В. В. Напрямки податкового стимулювання інноваційного розвитку малого бізнесу / В. В. Виговська, О. С. Азурова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4 (20). 6. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду : монографія / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна, Р. А. Балакін, В. І. Зятковський. – К., 2006. – 320 с. 7. Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л. М. Шаблиста // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 46–58.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

УДК 347.451

Степаненко Н. М.

Магистрант 1 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассмотрены аспекты регулирования электронной торговли в Украине, связанные с порядком оформления электронной сделки через Интернет, также проанализированы три законопроекта Украины «Об электронной коммерции».

Ключевые слова: договор купли-продажи, электронная торговля, электронная цифровая подпись, интернет-магазин.

Анотация. У статті розглянуто аспекти регулювання електронної торгівлі в Україні, пов'язані з порядком оформлення електронної угоди через Інтернет, також проаналізовано три законопроекти України «Про електронну комерцію».

Ключові слова: договір купівлі-продажу, електронна торгівля, електронний цифровий підпис, інтернет-магазин.

Annotation. The article deals with aspects of the regulation of e-commerce in Ukraine related to the order of registration of electronic transactions over the Internet, also analyzed the three draft laws of Ukraine "On e-commerce".

Keywords: contract of sale, e-commerce, digital signature, an online store.

Бурный рост телекоммуникационных технологий вызвал к жизни целый ряд явлений, ранее не виданных и не ожидаемых: социальные сети, киберпреступность, интернет-зависимость, интернет-торговля.

Происходящие глобальные изменения коснулись также и экономических отношений, породив такой феномен, как электронная коммерция. Особенную актуальность в связи с этим, приобрели вопросы защиты прав участников электронной торговли, определения юрисдикции при рассмотрении споров, использования электронной цифровой подписи и т. д.

Украинский рынок интернет-коммерции возник и развивается как неотъемлемая часть общемирового рынка электронной торговли. В связи с этим наработки международного и европейского законодательства приобретают для нас особенное значение.

Развитие рынка электронной торговли в Украине искусственно сдерживалось наличием ряда факторов, в том числе слабым развитием национальных систем электронных платежей, отсутствием гарантий прав участников электронной торговли и т. д.

Рассмотрим некоторые аспекты регулирования электронной торговли в Украине, связанные с порядком оформления электронной сделки. Согласно ч. 1 ст. 10 Проекта Закона «Об электронной коммерции» (№ 6086), электронная сделка должна содержать все существенные условия, предусмотренные для договора Гражданским кодексом Украины [1]. Аналогичные требования к электронной сделке предъявляются в ст. 11 Проекта Закона «Об электронной коммерции» № 6086-1 [2]. Ч. 4 ст. 6 Проекта Закона «Об электронной коммерции» № 6086-2 указывает, что договор в электронной сделке, иные электронные документы, связанные с оформлением и осуществлением сделки должны соответствовать по смыслу и форме требованиям, предусмотренным действующим гражданским законодательством Украины [3].

Предложенные законопроекты содержат четкое указание на то, что электронные сделки должны соответствовать требованиям действующего в Украине гражданского законодательства. Рассмотрим же эти требования.

Согласно ч. 1 ст. 205 Гражданского кодекса Украины (далее — ГК) сделки могут совершаться как в устной, так и в письменной форме [4]. Стороны имеют право избирать форму сделки, если иное не установлено законом. Сделка, для которой законом не установлена обязательная письменная форма, считается совершенным, если поведение сторон удостоверяет их волю к наступлению соответствующих правовых последствий. В случаях, установленных договором или законом, воля стороны к совершению сделки может выражаться ее молчанием.

Обязательная письменная форма предусмотрена для сделок, заключаемых между физическими и юридическими лицами, если сумма сделки превышает в 20 и более раз размер не облагаемого минимума доходов граждан (340,00 грн) (ст. 208 ГК) [4]. Сделка считается заключенной в письменной форме, если ее содержание зафиксировано в одном или нескольких документах, в листах, телеграммах, которыми обменялись стороны. Сделка считается

совершенной в письменной форме, если воля сторон выражена с помощью телетайпного, электронного или иного технического способа связи (ч. 1 ст. 207 ГК) [4].

Формы обмена сообщениями при заключении договора существенно значения не имеют, так как бумажная и электронная форма признаются равными.

Важным дополнением к вышеуказанным статьям Гражданского кодекса являются положения Закона Украины «Об электронных документах и электронном документообороте» от 22.05.2003 г. № 851-IV (далее — Закон 851-IV) [5].

Согласно ст. 5 Закона Украины «Об электронных документах и электронном документообороте» [5]:

1) Электронным является такой документ, информация в котором зафиксирована в виде электронных данных, включая обязательные реквизиты документа. Перечень и порядок размещения обязательных реквизитов электронных документов определяется законом.

2) Электронный документ может быть создан, передан, отображен и преобразован электронным способом в визуальную форму.

3) Визуальной формой предоставления электронного документа является отображение данных, которые он содержит, электронным способом или на бумаге в форме, пригодной для понимания его смысла человеком.

Таким образом, если при заключении какой-либо сделки, например, в интернет-магазине, стороны обмениваются электронными документами, письмами, уведомлениями, и они могут быть распечатаны, то такие электронные документы по силе своей равны документам, составленным в письменном виде.

Неотъемлемой частью оформляемой сделки является обязательный электронный реквизит — это определенная законом неотъемлемая характеристика электронного сообщения, которая позволяет отнести такое сообщение к электронным документам и дает возможность учитывать этот документ в электронном документообороте. Следовательно, если электронное сообщение не будет иметь обязательных реквизитов, то оно электронным документом не признается и, соответственно, юридической силы не имеет.

Еще одной неотъемлемой характеристикой электронного документа является наличие подписи отправителя, которая служит фактом удостоверения лица, отправившего электронный документ.

Согласно ч. 2 ст. 207 ГК сделка считается такой, которая совершена в письменной форме, если документ подписан стороной (сторонами) [4].

Статьи 3, 4 Закона Украины «Об электронной цифровой подписи» указывают, что электронная цифровая подпись (ЭЦП) по своему правовому статусу приравнивается к собственноручной подписи [6]. ЭЦП предназначена для обеспечения деятельности физических и юридических лиц, которая осуществляется с использованием электронных документов. ЭЦП используется физическими и юридическими лицами — субъектами электронного документооборота для идентификации подписанта и подтверждения целостности данных в электронной форме.

Таким образом, ЭЦП является еще одним необходимым условием для того, чтобы обычное электронное сообщение приобрело значение электронного документа.

Положения проектов закона об электронной торговле не только дублируют правило об использовании ЭЦП, но и развивают его. Так, согласно статьям 10, 11 проекта Закона «Об электронной коммерции» № 6086-1, электронная сделка является электронным документом, который подписывают стороны [2]. В этом случае, документ должен содержать ссылку на технологию и процедуру формирования электронной цифровой подписи.

Если указанные статьи проекта Закона «Об электронной коммерции» 6086-1 попадут в новый закон в своем первоначальном виде, а вероятность этого велика, то участники электронной коммерции столкнутся и необходимостью использовать ЭЦП практически во всех электронных сообщениях, которыми они обмениваются.

Главными из таких сообщений будут предложение заключить договор (оферта) и согласие другой стороны на его заключение (акцепт оферты). При этом следует учесть, что необходимость оформить ЭЦП будет возложена не только на субъектов предпринимательства, осуществляющих электронную торговлю, но и на покупателей — обычных граждан. Как такое указание закона будет выполняться — неизвестно. Ведь несмотря на то, что Закон об ЭЦП действует с 01 января 2004 г., а Закон «Об электронных документах и электронном документообороте» действует с 27.06.2003 г. сделки в Интернет-магазинах совершаются без использования ЭЦП [5].

Рассматривая сделку покупки в интернет-магазине, видим, что сообщения продавца и покупателя кардинально разнятся. До того момента, когда в базе данных интернет-магазина появится запись с персональными данными покупателя, стороны обмениваются рядом сообщений. При этом сообщения покупателя частью могут быть признаны электронными сообщениями с точки зрения ст. 5 Закона Украины «Про электронные документы и электронный документооборот» (851-IV), а частью — нет [5]. Начиная с открытия страницы сайта, покупатель должен будет отправить ряд сообщений, в которых не будет текстового содержания. Эти сообщения, назовем их «сообщения-клики», генерируются кликом мыши компьютера. Примером являются сообщения-клики «купить», «оформить заказ» и т. п. Такие сообщения не имеют необходимых реквизитов электронного документа. Следова-

тельно, они не могут быть учтены в электронном документообороте, а значит, и юридической силы они иметь не будут. Но практика свидетельствует об обратном. Именно сообщения-клики вместе с текстовыми электронными сообщениями покупателя приводят к возникновению права у продавца обратиться к покупателю посредством телефонного звонка и оформить заказ, получив электронное подтверждение в виде указания реквизитов покупателя (электронный адрес, ICQ и т. д.).

Исходя из вышеприведенного, можно сделать такой вывод:

В ходе заключения и исполнения электронной сделки, ее стороны используют электронные сообщения двух видов – электронное сообщение, имеющее статус электронного документа с точки зрения ст. 5 Закона Украины «Про электронные документы и электронный документооборот» (851-IV) и электронное сообщение-клик, не имеющее статуса электронного документа в понимании указанного Закона [5].

Использование покупателем сообщений-кликов приводит к юридически значимым последствиям, следовательно, такие сообщения юридическую силу имеют.

Предложенные выводы указывают на наличие противоречий действующего Закона 851-IV [5] и практики Интернет-торговли, что может служить основанием для усовершенствования действующего законодательства.

Научный руководитель – старший преподаватель Перепелица И. К.

Литература: 1. Полунеев Ю. В. Проект Закона Украины «Об электронной коммерции» (№6086 от 18.02.2010 р.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=37033. 2. Яценко А. В. Проект Закона Украины «Об электронной коммерции» (№ 6086-1 от 04.03.10 р.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=37463. 3. Корж В. Т., Морозко Ю. М. Проект Закона Украины «Об электронной коммерции» (№6086-2 от 15.03.2010 р.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=37299. 4. Гражданский кодекс Украины. Редакция от 19.01.2013 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 5. Закон Украины «Про электронные документы и электронный документооборот», редакция от 24.06.2005 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/851-15>. 6. Закон Украины «Про электронную цифровую подпись», редакция от 18.10.2012 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ ДИВІДЕНТІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.647

Степанова С. І.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено сутність та види дивідендної політики підприємств. Проаналізовано та систематизовано чинники впливу на дивідендну політику підприємств. Вивчено особливості оподаткування дивідендів в Україні.

Ключові слова: дивіденди, дивідендна політика, оподаткування дивідендів.

Аннотация. В статье определены сущность и виды дивидендной политики предприятий. Проанализированы и систематизированы факторы влияния на дивидендную политику предприятий. Изучены особенности налогообложения дивидендов в Украине.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендная политика, налогообложение дивидендов.



Annotation. *The article defines the nature and types of dividend policy of companies. Analyzed and systematized factors of influence on dividend policy of companies. The peculiarities of taxation of dividends in the Ukraine.*

Keywords: *dividend, dividend policy, dividend taxation.*

Актуальність вибраної теми полягає у тому, що формування дивідендної політики підприємства є одним із найбільш складних завдань фінансового менеджменту в сучасних умовах. Необхідність вирішення цього завдання обумовлена забезпеченням вимог фінансової стратегії щодо підвищення ринкової вартості підприємства, інвестиційної політики, політики формування власних фінансових ресурсів та деяких інших аспектів фінансової діяльності підприємства. Дивідендна політика відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії. Сукупність особливостей виплати та оподаткування дивідендів в Україні виступають вагомим чинником впливу на процес залучення іноземних інвестицій. У процесі залучення національних чи іноземних інвестицій важливим для інвестора є вид дивідендної політики, що реалізується на об'єкті інвестування та процес оподаткування дивідендних виплат, що в свою чергу потребує дослідження у зв'язку зі змінами податкового законодавства.

Питанням і проблемами вибору оптимальної дивідендної політики на підприємствах з корпоративними правами, зокрема і держави, займаються такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Н. Харченко [6], К. Салига [5], Н. Орлова [4], Г. В. Даценко [3] та інші.

Проте, у зв'язку зі зміною законодавчих і нормативних актів залишається недостатньо дослідженим питання щодо обсягів виплати дивідендів та їхнього оподаткування в сучасних умовах.

Основною метою є вивчення впливу на дивідендну політику акціонерних товариств, особливостей виплати та оподаткування дивідендів в Україні.

Економічна природа акціонерного капіталу дає право власнику акцій отримувати регулярний дохід від інвестованого капіталу у формі дивідендів. Дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу чи класу. В Україні виплата дивідендів здійснюється з чистого прибутку звітного року чи нерозподіленого прибутку у строк не пізніше шести місяців після закінчення звітного року (до 30 червня року, що йде за звітним календарним роком. У разі відсутності або недостатності чистого прибутку звітного року та нерозподіленого прибутку минулих років виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється за рахунок резервного капіталу товариства.

Акціонерному товариству забороняється приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати їх виплату у випадках, коли: не зареєстровано в установленому законодавством порядку звіт про результати розміщення акцій; власний капітал товариства менший за суму його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю.

Акціонерне товариство не має права виплачувати дивіденди за простими акціями, якщо товариство має зобов'язання про викуп власних акцій та не виплачено поточні дивіденди за привілейованими акціями. Товариство не має права здійснювати виплату дивідендів за привілейованими акціями певного класу до виплати поточних дивідендів за привілейованими акціями, власники яких мають перевагу щодо черговості отримання дивідендів. Виплата дивідендів на кожному із акціонерних товариств супроводжується певними особливостями, що визначені дивідендною політикою товариства. Основними особливостями виплати дивідендів на різних товариствах є відмінності в розмірах та формах виплати.

Оскільки в Україні існує законодавчо встановлена гранична межа, нижче якої не можна виплачувати дивіденди, то ці особливості стосуються тих вітчизняних підприємств, які сплачують дивіденди в розмірі більше 30 % чистого чи нерозподіленого прибутку минулого року. Щодо форм виплати, то в Україні товариство може виплачувати дивіденди виключно грошовими коштами. Однак за кордоном практикуються негрошові форми виплати дивідендів.

Дивідендна політика є інструментом упорядкування корпоративних відносин, структури та складу власного капіталу. Деякі інвестори надають перевагу реінвестуванню прибутку в підприємство з метою майбутнього збільшення рівня капіталізації та курсу акцій, а деякі з них, переважно дрібні, надають перевагу максимальним дивідендним виплатам. Дивідендна політика підприємства – це сукупність стратегічних і поточних рішень щодо розподілу результатів діяльності акціонерного підприємства. В цілому, дивідендну політику можна трактувати як сукупність заходів щодо розподілу чистого прибутку на тезавровану та споживчу частини.

Залежно від власних стратегічних цілей, акціонерне товариство може застосовувати наступні види дивідендної політики:

Політика «нульового» дивіденду. Політика «нульового» дивіденду полягає в невиконанні виплати дивідендів взагалі. Це означає, що компанія свідомо попереджає акціонерів про «нульову» дивідендну політику, а акціонери підтверджують свою згоду чи незгоду з даною політикою, купуючи чи продаючи акції компанії. Прикладом такої дивідендної політики може служити корпорація «Microsoft», яка взагалі не виплачує дивідендів.

Політика «100 %» дивіденду. Сутність цієї політики полягає у тому, що 100 % чистого прибутку спрямовується на виплату дивідендів. Виділення 100 відсотків чистого прибутку на виплату дивідендів фактично означає, що в розпорядження компанії не надходить нерозподілений прибуток, отриманий у даному звітному періоді.

Політика стабільного дивіденду. Цей вид дивідендної політики досить часто застосовується у практиці акціонерних товариств і передбачає однаковий розмір дивідендів на одну акцію протягом багатьох років. Оскільки прибуток підприємства має різні розміри в окремі роки, то постійно виокремлюються різні його частки на виплату дивідендів. В періоди, коли підприємство не отримує чистого прибутку, то на виплату дивідендів спрямовуються кошти резервного фонду.

Політика фіксованого дивіденду з преміальними виплатами. Політика має подібні риси до політики стабільного дивіденду, однак передбачає надбавки (премії), коли компанія досягає особливо позитивних фінансових результатів. Ця політика є досить прийнятною для тих інвесторів, які вкладають кошти в досить ризикові цінні папери і постійно чекають позитивних змін у дивідендній політиці.

Політика фіксованого відсотка з прибутку. Ця політика полягає у тому, що встановлюється фіксований відсоток дивідендних виплат і з чистого прибутку відраховується сума, яка спрямовується на виплату дивідендів. Для цього типу політики характерним є той факт, що при збільшенні чистого прибутку збільшується розмір дивідендних виплат.

Прогресивна дивідендна політика. Ця політика передбачає поступове постійне збільшення дивідендних виплат із розрахунку на одну акцію. Дуже часто це поступове збільшення дивідендів проявляється постійним темпом приросту дивідендних виплат.

Регресивна дивідендна політика. Цей вид дивідендної політики є найменш поширеним у практиці, оскільки передбачає зменшення розмірів дивідендів і від'ємний темп їхнього приросту в майбутніх періодах. Реалізація цієї політики часто призводить до того, що акціонери продають свої акції, оскільки відбувається постійне падіння їх ринкового курсу. Проте акціонерні товариства часто бувають змушені застосовувати дану дивідендну політику через об'єктивні обставини.

Політика негрошових виплат. Відсутність потрібних фінансових ресурсів спонукає акціонерні підприємства вдаватись до політики негрошових дивідендних виплат. У цьому аспекті замість прямих грошових дивідендних виплат використовують зазвичай найліквідніші грошові замітники. Заслугує на увагу політика виплати дивідендів випуском нових цінних паперів, наприклад, акцій чи облігацій.

Політика нагромаджених дивідендів. Ця політика застосовується тими акціонерними корпораціями, які оголошують про виплату дивідендів, однак відсутність грошових коштів змушує відкласти виплату суми дивідендів на більш пізні періоди. В Україні виплата дивідендів проводиться дуже рідко, що і обумовило у 2010 р. внести зміни до Закону України «Про акціонерні товариства» [2], що полягають у встановленні обов'язкової виплати дивідендів в розмірі не менше 30 % чистого чи нерозподіленого прибутку, отриманого в тому році, за який сплачуються дивіденди.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в Україні існує безліч особливостей щодо нарахування та виплати дивідендів. Досить вагомим кроком у напрямку вдосконалення процесу виплати дивідендів в Україні є встановлення обов'язкового розміру дивідендних виплат щорічно, а саме: 30 % від чистого чи нерозподіленого прибутку звітного року. Згідно з Податковим кодексом, визначено ставки оподаткування дивідендів з джерелом виплати в Україні, отриманих як резидентами, так і нерезидентами. Систематизовані чинники впливу на дивідендну політику дозволять реально оцінити вибір того чи іншого виду дивідендної політики вітчизняними акціонерними товариствами.

Тема формування ефективної дивідендної політики вітчизняних підприємств потребує подальшого вивчення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Клыменко О. М.

Література: 1. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. – № 50–51. – Ст. 384. 2. Про затвердження Порядку формування та реалізації дивідендної політики держави : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2007 р. № 702 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/702-2007-%D0%BF>. 3. Даценко Г. В. Підвищення ролі дивідендної політики в реалізації економічних інтересів підприємства // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. 4. Орлова Н. С. Механізми державного регулювання корпоративних відносин в Україні : монографія / Н. С. Орлова. – К. : ВІК, 2009. – 210 с. 5. Салига К. Дивідендна політика підприємства як напрям покращення його інвестиційної привабливості / К. Салига // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. 6. Харченко Н. В. Дивідендна політика акціонерних товариств : монографія / Н. В. Харченко. – Полтава : РВВ Полтавської державної аграрної академії, 2009. – 224 с.

ЕТАПИ ТРУДОВОЇ КАР'ЄРИ

УДК 331.108.4

Ступка В. І.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання сутності етапів трудової кар'єри персоналу підприємства. Опрацьовано підходи щодо періодизації трудової кар'єри.

Ключові слова: кар'єра, етапи трудової кар'єри, особливості мотивації.

Аннотация. Рассмотрены вопросы сущности этапов трудовой карьеры персонала предприятия. Обработаны подходы к периодизации трудовой карьеры.

Ключевые слова: карьера, этапы трудовой карьеры, особенности мотивации.

Annotation. The question of the essence of the stages of labor career personnel. Processed approaches to periodization work career.

Keywords: career, stages of labor career, especially motivation.

На сьогодні успішне функціонування підприємства залежить від ефективності використання потенціалу працівників. Для цього підприємствам необхідно постійно здійснювати кар'єрний та професійний розвиток своїх працівників, адже підвищення рівня професіоналізму, їх самоствердження є важливим чинником удосконалення роботи організації.

Найбільший внесок у розробку етапів трудової кар'єри працівників на підприємстві зробили такі українські та зарубіжні вчені: М. Армстронг, А. Кібанов, Ю. Одегов, С. Паркінсон, В. Савченко, А. Толстая та інші.

Людина, розвиваючи свою професійну діяльність, виходячи зі своїх життєвих цінностей і стратегій, досягаючи визнання через кар'єру, відчуває задоволення, що підіймає її професійну діяльність на новий рівень, поглиблює трудову мотивацію, впливає на інші сфери її життя. Саме тому кар'єру працівника підприємства слід розглядати як швидке, успішне, прогресивне просування обраним трудовим (професійним) шляхом, що передбачає досягнення поваги, популярності, слави у своєму колі або матеріальної вигоди власними силами за рахунок максимального використання своїх здібностей, професійної майстерності та особистих якостей [1, с. 216].

У сучасній науковій літературі зазначено, що формування трудової кар'єри персоналу є вкрай необхідним для кожного підприємства, однак не існує чітко визначеного алгоритму формування кар'єри [2].

Згідно зі словником-довідником, етапи ділової кар'єри – відрізки трудового життя людини у будь-якій сфері діяльності щодо шляху досягнення своїх життєвих цілей [3].

Одним із найвідоміших підходів до етапів формування кар'єри працівників протягом трудового життя є класифікація А. Кібанова [2].

Спираючись на цю класифікацію, визначимо специфіку індивідуальної мотивації на кожному етапі кар'єри (табл. 1):

Таблиця 1

Потреби людини на різних етапах кар'єри

Етапи кар'єри	Віковий період	Коротка характеристика етапу	Особливості мотивації (по Маслоу)
Підготовчий	до 25 років	Підготовка до трудової діяльності, вибір сфери діяльності	Безпека, соціальне визнання
Становлення	25–30 років	Освоєння професії, розвиток професійних навичок	Соціальне визнання, незалежність
Просування	30–45 років	Професійний розвиток	Соціальне визнання, самореалізація
Збереження	45–60 років	Закріплення здобутих результатів, досягнення найвищого рівня кваліфікації	Соціальне визнання
Завершальний	60–65 років	Підготовка до переходу на пенсію, пошук і навчання власної зміни	Утримання соціального визнання
Пенсійний	після 65 років	Заняття іншими видами діяльності	Пошук самовираження в новій сфері діяльності



1. Підготовчий етап (до 25 років). Цей етап передбачає отримання людиною середньої чи вищої освіти, професії. В цей період відбувається пошук такого виду діяльності, який би задовольняв потреби людини та відповідав її можливостям. Якщо таку діяльність знайдено, то починається процес самоствердження працівника як особистості та реалізація професійних і особистих планів.

2. Етап становлення (25–30 років). На цьому етапі працівник освоює обрану професію, набуває необхідних навичок, досвіду, формується його кваліфікація, виникає потреба у незалежності, турбота про добробут. У цьому віці створюються сім'ї, тому виникає необхідність отримувати більші доходи.

3. Етап просування (30–45 років). Цей етап характеризується процесом підвищення кваліфікації, просуванням по службі, зростанням потреби в самоствердженні, досягненні вищого статусу та більшої незалежності. Все більше проявляється потреба у зростанні заробітної плати та турбота про добробут.

4. Етап збереження (45–60 років). Для цього етапу характерне закріплення здобутих результатів, досягнення найвищого рівня кваліфікації, знань, умінь, досвіду, майстерності, можливість підйому на нові службові сходинки та найповнішого творчого самовираження. На цьому етапі працівник зацікавлений у задоволенні таких своїх потреб, як підвищення рівня доходів, причому з урізноманітненням джерел їх отримання (участь у прибутку, в капіталі, купівля цінних паперів тощо).

5. Завершальний етап (60–65 років). На цьому етапі відбувається пошук заміни, передача знань, умінь молоді, підготовка до виходу на пенсію. Працівник зацікавлений у збереженні високого рівня оплати праці та прагне збільшити інші джерела доходів, які б замінили заробітну плату з виходом на пенсію.

6. Пенсійний етап (після 65 років). Кар'єра працівника в цій організації завершена, однак з'являються можливості для самореалізації в інших сферах людського життя.

На кожному із зазначених вище етапів трудової кар'єри працівник задовольняє різні потреби та керується різними мотивами, врахування яких важливе для процесу управління персоналом підприємства, зокрема кар'єрою співробітників.

М. Армстронг запропонував свій варіант етапів трудової кар'єри [4, с. 519]. Він виокремлює три основні етапи:

1) розширення (20–30 років) – набуваються нові навички, швидко збільшується кількість знань, швидко зростає компетентність і проявляються прагнення і схильності;

2) зміцнення (30–40 років) – коли знання і навички, набуті на стадії розвитку, застосовуються, перевіряються, змінюються і об'єднуються з практичним досвідом, коли всі рівні компетентності пройдені, а прагнення оформлені та змінені;

3) самовдосконалення (40–60 років) – коли працівники міцно закріпилися на своєму професійному шляху та йдуть по ньому відповідно до своєї мотивації, здібностей та можливостей.

Криву розвитку кар'єри за М. Армстронгом подано на рис. 1.

Сприятливий сценарій має місце, коли в організації створено умови для професійного і посадового зростання персоналу. Сприятливий сценарій сприяє самореалізації працівників. У цьому випадку кар'єра має більшу тривалість (10 етапів).

В умовах несприятливого сценарію різко знижується ефективність діяльності співробітників, формуються конфліктні міжособистісні відносини, посилюються організаційні і кар'єрні стреси (табл. 2).

До теперішнього часу існує стереотип, що якщо людина досягла 40-го віку, то її не слід розглядати як перспективного співробітника. Якщо роботодавці будуть брати цей стереотип до уваги, то вони залишаться без кваліфікованих кадрів. Згідно з концепцією С. Н. Паркінсона, за умов успішної самореалізації людина залишається для організації цінним працівником навіть якщо вона досягла вельми зрілого віку (70 років і старше).

Отже, великого значення набувають питання, пов'язані з періодизацією етапів трудової кар'єри. У наш час класифікації потрібно використовувати комплексно, тобто спиратися не тільки на класифікації етапів кар'єри за віковим критерієм, а й на періодизації, які враховують особисті цінності людини. Оскільки сімейна і професійна сфери життя людини тісно взаємопов'язані, подальші дослідження будуть зосереджені на узгодженні етапів кар'єри з етапами життєвого циклу сім'ї.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гончарова С. Ю.

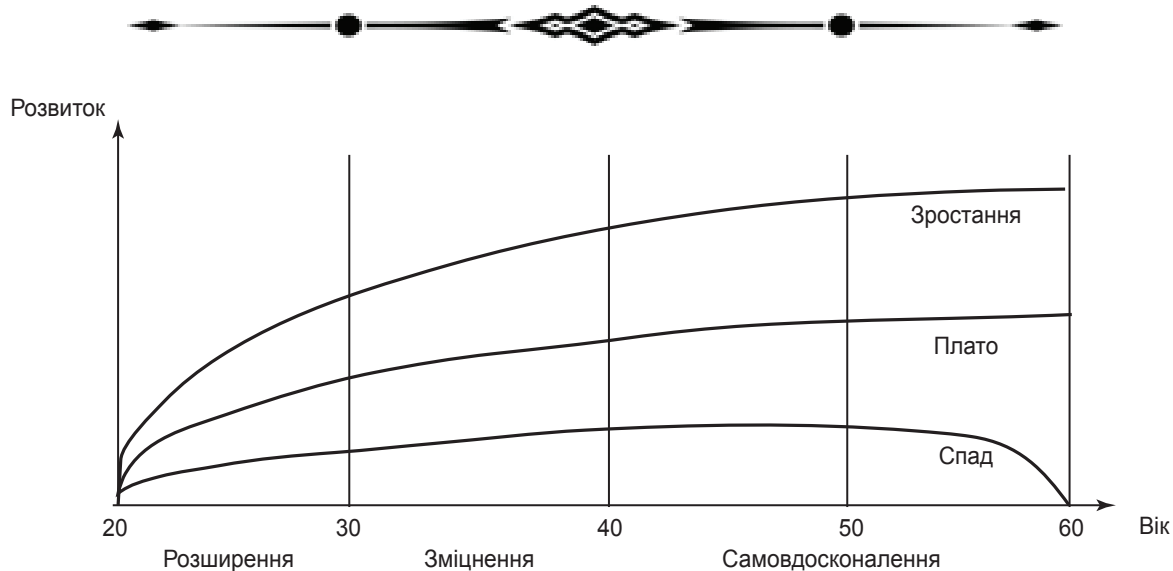


Рис. Крива розвитку кар'єри

Таблиця 2

Етапи кар'єри за Паркінсоном С. Н.

Етап	Тривалість	Етап	Тривалість
Сприятливий сценарій			
1) пора готовності (Г)		6) пора досягнень (Д)	$D = A + 7$
2) пора розсудливості (Р)	$P = G + 3$	7) пора нагород (Н)	$N = D + 9$
3) пора висування (В)	$V = P + 7$	8) пора важливості (В2)	$V2 = H + 6$
4) пора відповідальності (В1)	$V1 = V + 5$	9) пора мудрості (М)	$M = B2 + 3$
5) пора авторитету (А)	$A = V1 + 3$	10) пора тупику (Т)	$T = M + 7$
Несприятливий сценарій			
1) пора готовності (Г)		6) пора краху (К)	$K = A + 7$
2) пора розсудливості (Р)	$P = G + 3$	7) пора заздності (З)	$Z = K + 9$
3) пора висування (В)	$V = P + 7$	8) пора смирення (З1)	$Z1 = Z + 4$
4) пора відповідальності (В1)	$V1 = V + 5$		
5) пора авторитету (А)	$A = V1 + 3$		

Література: 1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 2. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Я. Кибанова: – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Инфра-М., 2001. – 431 с. 3. Сайт словника-довідника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psyfactor.org/personal/personal25-02.htm>. 4. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; [пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина]. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с. 5. Киселева Е. В. Планирование и развитие карьеры : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. завед. / Е. В. Киселева. – Вологда : Легия, 2010. – 332 с.

ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

УДК 332.142.6

Тарасенко А. С.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто найважливіші аспекти концепції сталого економічного розвитку з точки зору еколого-економічних індикаторів сталого розвитку на сучасному етапі розвитку суспільства.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічна детермінанта сталого економічного розвитку.

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты концепции устойчивого экономического развития с точки зрения эколого-экономических индикаторов устойчивого развития в связи с актуализацией данной темы на современном этапе развития общества.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологическая детерминанта устойчивого экономического развития.

Annotation. This article deals with the theoretical aspects of the sustainable economic development concept in terms of ecological sustainability indicators because of the actualization this topic at the present stage of development of society .

Keywords: sustainable development, environmental determinant of sustainable economic development.

Актуальність проблеми сталого розвитку економіки полягає в тому, що в умовах обмеженості ресурсів неможливо задовольнити всі зростаючі потреби людства, що в подальшому може призвести до нестійкого стану не лише економічної сфери, але й соціальної, екологічної та політичної. Відмова від створення «сталого суспільства», де діяльність членів мирного співтовариства передбачає задоволення потреб сьогоденного покоління з урахуванням майбутнього задоволення потреб наступних поколінь може привести до деградації не лише природи, але й людини. Концепція сталого розвитку, спрямована на вирішення цієї проблеми, насамперед у її екологічному аспекті.

Теоретичні засади концепції сталого економічного розвитку досліджено в наукових працях таких авторів, як Г. Дейлі, Є. Логунцов, А. Урсул, М. Кувшинов, Н. Давидова, О. Тимофєєва, Н. Моїсєєв, О. Пчелинцев, А. Цвіклєвіч та інші.

Значення фактору екології у забезпеченні сталого економічного розвитку суспільства розглядалося такими іноземними та вітчизняними науковцями, як: Г. Клейнер, Д. Рассел, Д. Конклін, І. Родіонов, П. Старюк, В. Ліфшиц, А. Верников, М. Пирогов, А. Степанова, Т. Ковальова, А. Борзих, І. Івасакі, Л. Ружанська, С. Колесніченко, С. Андрейкін, Ж. Беяєва, Р. Кувшинов та інші.

Метою статті є дослідження концепції сталого розвитку теорії і визначення шляхів досягнення стійкості економічної системи в комплексі екологічної сфери.

Проблема вивчення екологічного аспекту в забезпеченні сталого економічного розвитку суспільства суттєво впливає на подальший розвиток людства. Екологічний аспект розвитку суспільства є найбільш значущим підходом до дослідження моделей розвитку світової економіки в перспективі переходу до стійкого економічного розвитку.

Доцільність проведення досліджень у цьому напрямку полягає в тому, що з кожним роком економіки країн все більше і більше потребують підвищення екологічної детермінанти у довгостроковій перспективі свого розвитку.

Забезпечення сталого розвитку будь-якого регіону, високі якість життя і здоров'я населення можуть бути забезпечені лише за умови збереження природних систем і підтримки відповідної якості навколишнього середовища. Регіональна економіка не може стійко розвиватися, не скоротивши існуючу соціальну нерівність і не припинивши руйнувати навколишнє середовище.

Завдання найближчих років полягає в тому, щоб перевести це розуміння в конкретні дії щодо вирішення даної проблеми і зробити нарешті перехід до стійких форм розвитку та раціонального способу життя. Для цього необхідно формувати й послідовно реалізовувати єдину державну політику в галузі екології, спрямовану на охорону навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів. Саме тут визначальне значення має система екологічного контролю.



Поняття «сталий розвиток» характеризує якісно новий етап еволюції еколого-економічних відносин, що виявляється в нових закономірностях взаємодії економічного розвитку і стану навколишнього природного середовища в умовах економічної та екологічної кризи. При цьому сам перехід до сталого розвитку передбачає застосування системного підходу, заснованого на координованості дій та природоохоронній переорієнтації всіх інститутів держави:

- політичної системи, залучає соціум в природоохоронну систему;
- правової системи, заснованої на принципах правової держави;
- економічної системи, орієнтованої на менш енерго- і ресурсомістке виробництво і справедливий розподіл;
- соціальної системи, що забезпечує безконфліктну ситуацію;
- міжнародної системи, що надає суспільству екологічну інформацію;
- освітньої системи, яка формує екологічну свідомість суспільства;
- технологічної системи, орієнтованої на високі і біосферосумісні технології тощо.

В даний час сталий розвиток держави багато в чому визначається особливостями функціонування його екологічної складової, оскільки екологічний фактор (як ефект використання природних ресурсів) все більш лімітує економічну діяльність.

Одним із обмежень є негативний вплив екологічного чинника на трудові ресурси, що наочно демонструє динаміка основних показників здоров'я населення. Згідно зі статистичними даними, захворюваність унаслідок екологічних причин займає провідне місце в обсязі та структурі загальної захворюваності, що завдає відчутного економічного збитку. Відповідно, оцінка впливу екологічної обстановки на здоров'я населення як економічного ресурсу набуває статусу проблеми, актуальність якої має тенденцію до зростання, особливо для екологічно неблагополучних регіонів. З іншого боку, результати реформ перехідного періоду показали, що процеси формування в Україні ринкових відносин зумовили виникнення проблем, вирішення яких неможливе без урахування регіональної специфіки, зокрема екологічного аспекту розвитку.

Системне вирішення сучасних проблем розвитку регіону на основі передбачення негативних екологічних наслідків економічних дій в екологічному аспекті, на нашу думку, може бути реалізовано шляхом застосування моделі державно-регульованої інноваційної економіки. Роль держави полягатиме в забезпеченні псевдо-ринкової рівноваги за допомогою перерозподілу доходів на користь тих, хто несе неврахований ринком збиток. При цьому діяльність держави повинна базуватися на принципах екологізації виробничої сфери, з виділенням екологічно орієнтованого управління виробничими процесами з моменту використання ресурсів виробництва до заходів щодо залучення в господарський оборот його відходів. Отже, концепцію сталого розвитку в регіональному екологічному розрізі треба доповнити такими принципами:

- принцип вартості втрачених можливостей;
- принцип взаємозалежності;
- принцип довгострокової перспективи.

Активна політика сталого розвитку, зокрема адміністративні методи регіонального управління, може стимулювати створення на підприємствах екологічних служб, формування екологічного моніторингу та ін., що в кінцевому рахунку повинно послужити основою для створення ефективних економічних механізмів регулювання зовнішніми ефектами.

Екологічна дія міст (особливо великих) відбувається на відстанях, порівнянних з розмірами областей, отже, при розгляді екологічного аспекту сталого розвитку доводиться враховувати розміри урбанізації як негативного фактора.

З метою поліпшення екологічної ситуації аспекта забезпечення сталого економічного розвитку регіону рекомендується стимулювати розвиток екологічних організацій, що займаються ліквідацією негативних наслідків діяльності підприємств. Вони можуть бути державними і приватними, але ті й інші повинні функціонувати в умовах конкуренції. Природо-забруднюючі підприємства можуть звертатися безпосередньо до екологічних організацій, щоб не вводити зайві штатні одиниці. Витрати, які йдуть на оплату послуг екологічним організаціям, повинні відніматися з оподаткованої бази підприємств.

Для успішної реалізації даної моделі необхідне насамперед коректування законодавства.

Аналіз економічної літератури та статистичної звітності підтвердив негативний вплив екологічного чинника на рівень захворюваності населення області, тобто зниження якості трудових ресурсів.

Необхідна розробка на державному рівні системи стимулювання регіонів для створення умов для підвищення якості трудових ресурсів. Також рекомендується збільшення ролі другорядних міст для зниження концентрації населення в адміністративних центрах, що забезпечить рівномірний розвиток окремих локалітетів регіону.



Найбільш перспективним є моделювання процесу розвитку системи за допомогою розробки інтегрованих моделей на основі врахування системи індикаторів, кожен з яких відображає окремі аспекти сталого розвитку (економічні, екологічні, соціальні), і розробка інтегрального критерію, за яким можна судити про ступінь стійкості соціально-економічного та екологічного розвитку регіону.

Ключові індикатори відображають найбільш значущі параметри регіонального розвитку – темпи зростання ВВП, динаміку інвестицій в основний капітал, зміну обсягів виробництва в основних галузях, масштаби антропогенного впливу на навколишнє середовище, рівень бідності населення, істинні заощадження, індекс розвитку людського потенціалу та ін. Додаткові індикатори дозволяють оцінити якість регіональної макроекономічної політики, природомісткість економіки, технологічний рівень, диференціацію доходів, стан трудових ресурсів тощо. Окремі індикатори підкреслюють регіональну специфіку (наприклад, площу порушених земель, чисельність населення, зайнятого у шкідливих умовах праці, рівень профзахворювань, організацію дитячого відпочинку, введення нового житла та ін.).

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що поляризація в рівні розвитку регіонів, з одного боку, створює можливості для реалізації конкурентних переваг, а з іншого – знижує ефективність сталого розвитку. На нашу думку, перш за все, суспільство та держава повинні піклуватися за життя наступних поколінь і підтримувати концепції сталого економічного розвитку, які не шкодять екологічній ситуації та існуванню людства. Перспективою подальших досліджень є розробка конкретних заходів з реалізації концепції сталого економічного розвитку на місцевому і державному рівнях.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Гневко В. А. Региональные проблемы инновационного развития экономики / В. А. Гневко. – СПб. : СПбГИУЭ, 2011. – 479 с. 2. Ершова И. Г. Стратегическое планирование как этап формирования программы социально-экономического развития региона / И. Г. Ершова, О. В. Калимов // Актуальные проблемы управления : Материалы международной практической конференции. – М. : ГУУ, 2010. – С. 52–53. 3. Львовская К. Б. Окружающая среда, рынок и регион / К. Б. Львовская, Г. С. Ронкин. – М. : Наука, 2010. – 159 с. 4. Политика социально-экономического развития регионов / Под ред. И. Е. Рисина, Ю. И. Трещевского. – Воронеж : Изд-во Воронежского государственного университета, 2013. – 16 с. 5. United Nations. Department of Economic and social Affairs. Population Division. World Urbanization Prospects: The 2013 Revision. New York, 2014. – 796 p.



ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ВЛАДИ ТА БІЗНЕСУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

УДК 338.242

Татарова В. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено основні моделі взаємодії влади та бізнесу в Україні, актуалізовано необхідність запровадження стандартів соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством.

Ключові слова: влада, бізнес, громадянське суспільство, управління розвитком.

Аннотация. Исследованы основные модели взаимодействия власти и бизнеса в Украине, актуализирована необходимость внедрения стандартов социальной ответственности бизнеса перед обществом.

Ключевые слова: власть, бизнес, гражданское общество, управление развитием.

Annotation. The basic model of interaction between government and business in Ukraine are examined, it is actualized the necessity of standards introduction of business social responsibility towards society.

Keywords: government, business, civil society, development management.

Формування основ ефективної культури взаємодії влади та бізнесу набуває особливого значення на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України. Саме реформування економіки на ринкових засадах, формування громадянського суспільства обумовили появу взаємовідносин різних систем взаємодії: влади та бізнесу.

Чинна система управління розвитком відносин бізнесу, суспільства і держави як найважливіша складова сучасної економічної системи не забезпечує ефективної реалізації інтересів населення. Функція держави, яка полягає у сприянні становленню сфери бізнесу, виконується неефективно і не забезпечує формування сприятливого організаційного та економічного середовища, що визначає правила функціонування бізнесу. Держава досі не сформувала чітких орієнтирів, визнаних у суспільстві, якими повинен керуватися бізнес, здійснюючи свою діяльність і вступаючи в соціально-економічні відносини з народом і владою.

В результаті бізнес, влада і суспільство поки що не здатні спільними зусиллями кардинально поліпшити соціально-економічне становище в країні. Отже, актуальність обраної теми обумовлюється необхідністю створення умов для найкращого поєднання інтересів таких сегментів взаємодії, як влада і бізнес, для забезпечення послідовного соціально-економічного розвитку країни.

У сучасній економічній, політологічній, правовій і державно-управлінській літературі представлений досить широкий спектр наукових публікацій стосовно взаємодії влади та бізнесу. Серед зарубіжних дослідників, які займалися питаннями теорії та практики взаємовідносин бізнесу і влади можна виокремити таких, як: А. Ослунд, К. Рід, Ж. Сапір, А. Сіладі, Л. Нельсон, С. Холмс, В. Кулудон, Л. Бруст, П. Авена, Д. Растроу, Д. Гелбрейт. Побудові взаємовідносин бізнесу і влади присвятили значну кількість робіт такі вітчизняні автори, як: О. Бабкіна, П. Бурковський, Ю. Мостова, М. Томенко, О. Сушко, А. Гальчинський, С. Телешун.

Метою статті є визначення ефективних механізмів взаємодії влади та бізнесу.

Основними економічними моделями взаємодії держави, бізнесу та суспільства є партнерство, корпоративна соціальна відповідальність і соціальне підприємництво. З цього приводу було прийнято декілька законодавчих актів, які сприяють модернізації соціогуманітарного простору в Україні. До них належать прийнятий і підписаний Президентом України Закон «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. №2404-VI, Указ Президента «Про заходи щодо визначення та реалізації проєктів пріоритетних напрямів соціально-економічного і культурного розвитку» від 08.09.2010 р. № 895/2010 [4].

Стосовно Закону «Про державно-приватне партнерство», то він законодавчо регламентує й уможливує вирішення широкого кола проблем соціальної та економічної інфраструктури на підставі об'єднання зусиль і ресурсів держави та бізнесу. Основною метою державно-приватного партнерства (ДПП) є об'єднання державних і приватних ресурсів для їхнього ефективного використання та досягнення максимальної вигоди від спільної діяльності для всіх сторін партнерства, а також вирішення завдань, поставлених перед державою і приватним сектором [3].

За даними Світового банку [5], щодо проєктів ДПП у сфері інфраструктури в Україні протягом 1992–2011 рр. було реалізовано 25 проєктів, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – у сферу телекомунікацій (табл. 1).

Таблиця 1

Проєкти державно-приватного партнерства в Україні в 1992–2011 рр., за оцінкою Світового банку

Сфери реалізації проєкту	Кількість проєктів, од.	Обсяг інвестицій, млн дол. США
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Транспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Усього	25	11973

Але наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні, оскільки, згідно з методологією Світового банку, проєкт вважається державно-приватним партнерством, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проєкт продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно з яким, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього терміну дії угоди і об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію [6].

Сьогодні в Україні вирішальну роль в альянсі взаємодії партнерів відіграють українські бізнес-організації. Усвідомлення бізнесом необхідності благодійності та своєї соціальної відповідальності є однією із засад успішного та гармонійного розвитку суспільства.

Це можливо внаслідок того, що заходи щодо системної благодійності та корпоративної соціальної відповідальності спричиняють скорочення розшарування суспільства й недопущення соціальних конфліктів, оскільки соціально ефективна компанія – це компанія, стратегія розвитку якої узгоджена з інтересами її працівників, населенням території господарювання і суспільства в цілому, яка також реалізує соціальні проекти на благо розвитку компанії й території, активніше використовує нові технології управління, залучає громадськість до розробки та реалізації проектів.

Сучасні українські відповідальні компанії прагнуть переходити від традиційної доброчинності до більш стратегічних форм взаємодії – системної благодійності та соціальної відповідальності, зокрема до інвестування в соціальний сектор економіки регіонів. Так, сьогодні широко відомі в Україні такі соціальні проекти: «Рак виліковний», «Зупинимо туберкульоз» (Благодійний фонд Ріната Ахметова «Розвиток України»); «Колиски надії», «ЗАВТРА.UA» (Фонд Віктора Пінчука); «Професіонали майбутнього» (компанія «МТС-Україна»); «Дискусійний клуб», «Мій затишний будинок» (група компаній «Ніко»); «Зігрій любов'ю дитину» (загальний проект державної влади й бізнес-еліти, представниками якої є В. Пінчук, Р. Ахметов, О. Фельдман, І. Коломойський, Д. Фірташ, П. Порошенко, В. Бойко, К. Жеваго) та інші.

Головною перешкодою у здійсненні програм із соціальної відповідальності для бізнес-структур є брак коштів, податковий тиск і недосконалість нормативно-правової бази щодо сприяння реалізації соціальної відповідальності, недостатність інформації та досвіду в процесі впровадження заходів із соціальної відповідальності, відсутність державних і недержавних організацій, які б могли допомогти [1]. Бізнес-асоціації відіграють важливу роль у механізмі взаємодії підприємств і держави. Для державної влади бізнес-асоціації затвердилися в трьох основних ролях: як посередники в стосунках з підприємствами; як експерти (оцінювання ініціатив і проектів профільних відомств, збір інформації, розробка стандартів і планів розвитку) та як ресурсні центри.

Рівень співпраці між бізнесом та інститутами громадянського суспільства надзвичайно низький, саме тому інститути соціального партнерства вкрай необхідні.

Соціальне партнерство являє собою механізм соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому. Соціальне партнерство, засноване на діалозі між державою, бізнесом та суспільством, може запобігти негативним наслідкам економічних перетворень, падінню рівня добробуту людей, зростанню соціальної напруги в суспільстві тощо.

Сьогодні перспективи соціального партнерства полягають у розробці якісно нових механізмів. В Україні такий механізм можливо реалізувати в наступних моделях:

- цільові соціальні програми (участь у таких програмах беруть не тільки органи місцевої влади, але й бізнес та соціальні установи);
- просвітницькі акції (використання соціальної реклами для привернення уваги суспільства);
- програми розвитку території (складні у реалізації, такі програми передбачають уже добре налагоджений механізм інфраструктури в регіоні).

Можна зробити висновок, що механізм взаємодії держави, бізнесу та суспільства повинен базуватися, в першу чергу, на соціальній, економічній та політичній стратегії держави. Партнерство, корпоративна соціальна відповідальність і соціальне підприємництво сприяють соціально-економічному розвитку держави та суспільства в цілому, адже завдяки співпраці держава, бізнес та суспільство досягають взаєморозуміння та поступово формують відносини, засновані на співпраці та довірі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Фарбований лист, 2010. – 56 с. 2. Мартякова О. Проблеми партнерства бізнесу, влади і суспільства в системі регіонального розвитку / О. Мартякова, Т. Василенко // Схід. Спецвипуск. – 2011. – №1 (108). 3. Музиченко А. С. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу / А. С. Музиченко, А. Л. Бержанір // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 100–108. 4. Про заходи щодо визначення і реалізації проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку : Указ Президента України від 08.09.2010 р. № 895/2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 5. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>. 6. Private Participation in Infrastructure Database Expanded Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/documents.pdf>.



ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ШОКОЛАДУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ФАБРИКИ «MILLENNIUM»

УДК 663.915

Ткаленко Н. О.

Студент 2 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз діяльності підприємства з виробництва шоколаду – компанії «Millennium». Розроблено і розв'язано оптимізаційну модель максимізації прибутку з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: оптимізаційна модель, максимізація прибутку, кондитерська промисловість, продукція, підприємство.

Аннотация. Проведен анализ деятельности предприятия по производству шоколада – компании «Millennium». Разработана и решена оптимизационная модель максимизации прибыли с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: оптимизационная модель, максимизация прибыли, кондитерская промышленность, продукция, предприятие.

Annotation. The analysis of the enterprise for the production of chocolate - the company «Millennium». Developed and solved the optimization model based on profit maximization of resource stocks in the warehouse.

Keywords: optimization model, the maximization of profit, confectionery industry, products, company.

Кондитерська галузь має потужний потенціал і є однією з найперспективніших галузей промисловості в Україні, тому і виступає актуальною темою для досліджень. Сьогодні вітчизняні виробники займають все більш чіткі та стійкі позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Кондитерський ринок є висококонкурентним і насиченим. Більшу частину продукції виробляють і реалізують 5–10 кондитерських компаній, серед яких – відома фабрика «Millennium» [1].

Саме на ній створено знаменитий шоколад «Millennium», «Любимов», «Oskar Le Grand», цукерки «Millennium Riviera», «Фрукти в шоколаді». Ця фабрика єдина в Україні отримала ліцензію і право офіційно представляти і випускати солодощі для дітей під ТМ «Disney» [3]. Щороку компанія підтверджує свою конкурентоспроможність на найбільшій європейській виставці кондитерських виробів ISM (м. Кельн, Німеччина). Продукція фабрики користується попитом не лише в Україні та Росії. Серед шанувальників шоколаду «Millennium» – Австралія та Філіппіни, США та ОАЕ, країни Євросоюзу [1].

Для підтримки такого статусу, звичайно, необхідно, щоб підприємство продовжувало нормально функціонувати. Для цього потрібно розрахувати можливі обсяги виробництва, враховуючи при цьому витрати на ресурси й інші технологічні умови. В таких випадках розглядається максимізація прибутку на основі виробничих функцій. У них визначається залежність між реальними обсягами ресурсів, що використовуються у виробництві, та максимальним можливим обсягом випуску продукції.

Отже, потрібно, щоб кожен процес було описано функцією, яка задає допустимі варіанти рішення. Така функція називається цільовою функцією.

Відтак, розглянемо виробництво шоколадних плиток на прикладі кондитерської компанії «Millennium».

Для цього оберемо 5 видів продукції, що випускається на даному підприємстві, а саме :

- чорний шоколад «Millennium Brut» 74 % какао;
- молочний пористий шоколад «Millennium Air Chocolate»;
- білий пористий шоколад «Millennium Air Chocolate»;
- шоколад «Oskar Le Grand» чорний;
- молочний шоколад DISNEY «WINNIE THE POOH» з молочною начинкою і медом.

Відомий склад даних виробів. Також є запаси ресурсів на підприємстві, необхідні для виробництва продукції за добу. Крім того, відомий прибуток від реалізації 100 г продукції. Усі дані наведено в табл. 1 на основі інформації з офіційного сайту фабрики [3].

Вихідні дані для розв'язання задачі

1	Норми затрат на виробництво 100 г продукції, г					Запаси, г
	2	3	4	5	6	
Складові	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	
цукор білий кристалічний	9	20	23	8	22	4500
какао терте	10	10	8	12	4	3200
какао-порошок	60	19	18	52	4	4800
какао-масло	4	5	9	8	3	3100
ароматизатор ванілін ідентичний натуральному	5	9	8	5	5	2100
молоко сухе знежирене	4	19	12	5	20	4600
молоко сухе незбиране	4	13	11	6	18	4500
лактоза	0	0	5	0	8	1200
емульгатор	4	5	6	4	7	1100
кріспи медові	0	0	0	0	9	1300
прибуток на 100 г продукції, грн	16	14,9	14,9	32	38,5	

Позначимо: x_1 – чорний шоколад «Millennium Brut» 74 % какао; x_2 – молочний пористий шоколад «Millennium Air Chocolate»; x_3 – білий пористий шоколад «Millennium Air Chocolate»; x_4 – шоколад «Oskar Le Grand» чорний; x_5 – молочний шоколад DISNEY «WINNIE THE POOH» з молочною начинкою і медом.

Отже, цільова функція має наступний вигляд:

$$Z_{\max} = 16x_1 + 14,9x_2 + 14,9x_3 + 32x_4 + 38,5x_5.$$

Далі потрібно визначити обмеження для оптимізаційної задачі. Відомо, що норма витрат ресурсів не повинна перевищувати їх запаси. Виходячи з цього твердження, складеться наступна система нерівностей:

$$\begin{cases} 9x_1 + 20x_2 + 23x_3 + 8x_4 + 22x_5 \leq 4500 \\ 10x_1 + 10x_2 + 8x_3 + 12x_4 + 4x_5 \leq 3200 \\ 60x_1 + 19x_2 + 18x_3 + 52x_4 + 4x_5 \leq 4800 \\ 4x_1 + 5x_2 + 9x_3 + 8x_4 + 3x_5 \leq 3100 \\ 5x_1 + 9x_2 + 8x_3 + 5x_4 + 5x_5 \leq 2100 \\ 4x_1 + 19x_2 + 12x_3 + 5x_4 + 6x_5 \leq 4600 \\ 4x_1 + 13x_2 + 11x_3 + 6x_4 + 18x_5 \leq 4500 \\ 5x_3 + 8x_5 \leq 1200 \\ 4x_1 + 5x_2 + 6x_3 + 4x_4 + 7x_5 \leq 1100 \\ 9x_5 \leq 1300 \\ x_i \geq 0; \quad i=1,5 \end{cases}$$

Для розв'язання даної задачі доцільно використати симплекс-метод. Для пошуку оптимального рішення задач лінійного програмування із заданими обмеженнями в Microsoft Excel використовується надбудова «Пошук рішення».

За допомогою даної надбудови ми отримали максимальне значення прибутку із заданими обмеженнями.

$$X_{\text{opt}}^* = (0; 0; 0; 83,91; 109,7);$$

$$X_{\text{max}} = 6889,08.$$

Отже, щоб фірма «Millennium» отримувала максимальний прибуток, їй необхідно виробляти 8,391 кг шоколаду «Oskar Le Grand» чорного та 10,92 кг молочного шоколаду DISNEY «WINNIE THE POOH» з молочною начинкою і медом. Чорний шоколад «Millennium Brut» 74 % какао, молочний пористий шоколад «Millennium Air Chocolate» та білий пористий шоколад «Millennium Air Chocolate» виготовляти нераціонально, оскільки їх виробництво не задовольняє умовам максимізації прибутку. За такого об'єму випуску продукції максимальний прибуток за добу становитиме 6889,08 грн.

Відтак, якщо фірма «Millennium» буде дотримуватися оптимального плану виробництва продукції, то фабрика зможе отримати максимальний прибуток і задовольнити потреби великої кількості споживачів. Це допо-

може фірмі впевнено підтримувати сьогоднішні позиції, розвиватися в майбутньому та закріпити за собою звання конкурентоспроможної на ринку кондитерських виробів.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Огляд кондитерського ринку України // Національне рейтингове агентство «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>. 2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 3. Офіційний сайт компанії «Millennium» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.millennium.dp.ua/>.

ДИФФЕРЕНЦІАЦІЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДА

УДК 331.522(477)

Ткачева К. С.

Студент 3 курсу
факультета економіки і права ХНЭУ ім. С. Кузнеця

Аннотація. Рассмотрены особенности осуществления регулирования труда. Охарактеризованы критерии дифференциации правового регулирования труда. Проанализированы некоторые профессии, к которым применяется дифференциация правового регулирования труда.

Ключевые слова: дифференциация, дискриминация, сотрудник, трудовые правоотношения.

Анотація. Розглянуто особливості здійснення регулювання праці. Охарактеризовано критерії диференціації правового регулювання праці. Проаналізовано деякі професії, до яких застосовується диференціація правового регулювання праці.

Ключові слова: диференціація, дискримінація, співробітник, трудові правовідносини.

Annotation. The features of the implementation of labor regulation. Characterized by criteria of differentiation of legal regulation of labor. Analyzed some professions to which the differentiation of legal regulation of labor.

Keywords: differentiation, discrimination, employee labor relations.

Актуальность выбранной темы заключается в определении необходимости дифференциации труда и выявления положительных и отрицательных качеств.

Дифференциация трудового законодательства – это установление государством отличий в объеме прав и обязанностей субъектов трудовых правоотношений на определенных основаниях.

Проведение дифференциации трудового законодательства происходит в зависимости от форм действий правовых норм, которые подразделяются на общие и специальные.

Общие правовые нормы – это те нормы, которые сформулированы независимо от особенностей производства и личных качеств. Согласно ст. 2 КЗоТ, наблюдается юридическое закрепление принципа равенства трудовых прав, которые более детально рассматриваются в других статьях данного кодекса [1].

Специальные правовые нормы распространяются на отдельные категории работников согласно ст. 7 КЗоТ[1]. В свою очередь, данные нормы подразделяются на нормы-изъятия, нормы-дополнения и нормы-приспособления. К первым относятся правовые положения, в которых прописаны определенные исключения из общепринятых правил. Например, на государственных служащих, согласно ст. 11 Закона Украины «Об основных принципах со-



циальной защиты ветеранов труда и иных граждан преклонного возраста Украины», не распространяется норма о запрете увольнения работника по инициативе собственника или уполномоченного им органа по мотивам достижения преклонного возраста [2], поскольку в ст. 23 Закона Украины «О государственной службе» установлен предельный возраст пребывания на государственной службе – 60 лет для мужчин и 55 для женщин [3]. Так же, согласно ст. 16 «Ограничения, связанные с прохождением государственной службы» Закона Украины «О государственной службе», государственные служащие не имеют права принимать участие в забастовках и совершать иные действия, препятствующие нормальному функционированию государственного органа [3]. В данном случае речь идет не только о «положительной» дифференциации, а именно: установление льгот, преимуществ, дополнительных гарантий и т. п., но и об «отрицательной» – установление некоторых ограничений, изъятий из действующего законодательства о труде в отношении отдельных категорий работников.

Ко второй категории относятся нормы, устанавливающие дополнительные условия. Примером является КЗоТ Украины, содержащий отдельные главы, – «Труд женщин», «Труд молодежи», также принятие особых нормативных актов, распространяющихся на разные категории работников [1]. Примером являются постановления Кабинета Министров Украины от 11.08.95 г. № 648 «Об условиях оплаты труда лиц, работающих в горных районах»; Рекомендации о порядке предоставления работникам с ненормированным рабочим днем ежегодного дополнительного отпуска за особый характер труда, утвержденные Приказом Министерства труда и социальной политики Украины от 10.10.1997 г. № 7, ст. 14 «Льготы военнослужащим и членам их семей» Закона Украины «О социальной и правовой защите военнослужащих и членов их семей» [4].

К нормам-приспособлениям относятся предписания, адаптирующие общую норму, содержание общего правила поведения к определенным условиям. Дифференциация – это либо путь к льготам, либо к ограничениям, следовательно, выделить ее критерии достаточно важно.

В. И. Прокопенко выделяет такие критерии, как:

Отношение работника к имуществу предприятия, учреждения, организации; национальная принадлежность средств производства; общественная значимость трудовой функции, принадлежность предприятия к государственной форме собственности, особые природные, географические и геологические условия, условия повышенного риска для здоровья, продолжительность срока действия трудового договора (временная и сезонная работа); возможность заключения контракта, когда это предусмотрено законом; социально-демографические критерии [5].

Отношение к имуществу предприятия – один из важнейших критериев дифференциации трудового права. На предприятии преимущественно работают наемные работники. Но рядом с ними может работать и владелец этого предприятия. В такой ситуации является очевидным социальное назначение трудового права – защита наемных работников перед работодателем. Достижение баланса интересов между наемными работниками и владельцем исключает единство правового регулирования трудовых отношений этих субъектов.

Если предприятие частное, то работу владельца на своем предприятии вообще можно было бы исключить из сферы правового регулирования работы, поскольку в этом случае теряется самая цель правового регулирования. Только размышления юридической техники и потребность в организационной простоте, желание унифицировать правовое регулирование диктуют выбор варианта, при котором на владельца частного предприятия, который работает на своем предприятии рядом с нанимаемыми работниками, распространяется законодательство о работе.

Изложенные формальные критерии размежевания сфер полного и частичного действия законодательства о работе имеют, на наш взгляд, основательное социально-экономическое основание. Но едва ли они могут быть восприняты законодателем в данное время. Всякая идея до того, как она будет взята в арсенал законодателя, должна быть признанная наукой.

Законодательство Украины в принципе признает необходимость дифференциации работы по критерию отношений к средствам производства. При этом особенности правового регулирования работы должны быть установленные не только относительно членов кооперативов, но и относительно других работников, которые в составе малых групп с совладельцами предприятия (коллективного предприятия, общества с ограниченной ответственностью, закрытого акционерного общества, командитного, полного общества).

Государство как владелец средств производства имеет право вмешиваться в трудовые отношения предприятий общегосударственной собственности. Тем более, нуждается в установлении особенностей правового регулирования работа государственных служащих. Вместе с тем, ст. 9 Закона Украины от 16 декабря 1993 г. «О государственной службе» из сферы действия этого Закона полностью исключает Президента Украины, Главу Верховной Рады и его заместителей, глав постоянных комиссий Верховной Рады и их заместителей, народных депутатов, Главу и членов Конституционного Суда, Главу и членов Верховного Суда Украины, Главу и судей Высшего арбитражного суда, Генерального прокурора Украины и его заместителей [3]. На трудовые отношения других государственных служащих, кроме указанных выше, общее законодательство о работе распространяется в части, которая не противоречит Закону Украины «О государственной службе» [3].

Такой критерий дифференциации трудового права, как особые естественные географические и геологические условия, устанавливает ст. 7 КЗоТ, как упоминалось ранее [1].

Пунктом 1 ст. 6 Закона Украины от 15 февраля 1995 г. «О статусе горных населенных пунктов Украины» устанавливаются льготы в оплате работы для лиц, которые работают в горных районах [6]. Во исполнение этого Закона Кабинет Министров Украины постановлением от 11 августа 1995 г. № 648 определил, что на предприятиях, расположенных на территории горных районов, тарифные ставки и должностные оклады работников предполагаются генеральной, отраслевыми и региональными соглашениями как минимальные гарантии, а также Кабинетом Министров Украины или другим органом по его поручению повышаются на 25 процентов.

Следующим критерием дифференциации трудового права, который определен ст. 7 КЗоТ, является повышенный риск для здоровья. Ряд льгот относительно продолжительности рабочего времени, времени отдыха, нормирования работы, ее оплаты и т. п. предусмотрен для работников, которые заняты на работах с вредными и трудными условиями [1]. Предусмотрено также льготы при пенсионном обеспечении таких рабочих и служащих.

Важное практическое значение имеет и такой критерий дифференциации трудовых отношений, как возможность заключения с работниками контрактов. Часть 3 ст. 21 КЗоТ устанавливает, что сфера применения контракта определяется законодательством [1]. Термин «законодательство» в данном случае употребляется в понимании, что применение контракта при оформлении трудовых отношений может предполагаться не только законами, а и подзаконными нормативными актами.

Содержание нормативных актов, которыми предусмотрена возможность применения контракта, разрешает сделать вывод, что законодатель не всегда старается находить любые объективные основания, которые бы обосновали необходимость заключения контрактов. Разрешение заключать контракты с работниками товарной биржи, работниками системы образования, со всеми работниками национальных учебных заведений свидетельствует об отсутствии объективных оснований, что этот вопрос решался исходя из чисто субъективных соображений.

Мы считаем, что дифференциация правового регулирования работы путем разрешения заключать трудовые контракты должна допускаться в случае выполнения работниками особенно значимых трудовых функций, таких, как государственные служащие высокого ранга, руководители государственных предприятий. Именно содержание ст. 21 КЗоТ дает основания утверждать, что стороны контракта могут по своему усмотрению при общем согласии устанавливать для себя права и брать обязанности [1]. Исходя из принципа добровольности оформления трудовых отношений, стороны могут достичь соглашения о разных видах договора – трудовой договор или контракт – даже тогда, когда сфера применения контракта на определенную категорию работников не распространяется.

Дифференциацию правового регулирования труда следует уметь отличать от дискриминации, так как в КЗоТ Украины не употребляется термин «дискриминация». Однако ч. 2 ст. 22 содержит важную норму о том, что в соответствии с Конституцией Украины какое-либо прямое или не прямое ограничение прав или установление прямых или не прямых преимуществ при заключении, изменении или прекращении трудового договора в зависимости от происхождения, социального и имущественного положения, расовой и национальной принадлежности, пола, языка, политических взглядов, религиозных убеждений, членства в профессиональном союзе или ином объединении граждан, рода и характера занятий, места жительства не допускается [1]. С другой стороны, согласно ч. 3 ст. 22 КЗоТ Украины, требования, касающиеся возраста, уровня образования, состояния здоровья работника могут устанавливаться законодательством Украины [1]. Примером могут являться положения ст. 174, 190 КЗоТ Украины о запрещении применения труда женщин на тяжелых работах и на работах с вредными и опасными условиями труда, а также на подземных работах, кроме некоторых подземных работ (нефизических работ или работ по санитарному и бытовому обслуживанию), о запрещении привлечения лиц моложе восемнадцати лет к тяжелым работам и работам с вредными или опасными условиями труда, а также к подземным работам не противоречат ч. 3 ст. 22, а обусловлены особой заботой государства об этих категориях работников [1].

При приеме на работу такие требования, установленные законодательством, являются дополнительными для отдельных категорий работников и не являются дискриминацией, ограничением трудовой правосубъектности.

Дифференциация не является ущемлением прав того или иного класса, а достижением более реального равенства в сравнении с той, что установлена законодательной базой о труде, распространенной на всех работающих. Дифференциация в какой-то мере оправдана именно тем, что ее целью является установление уровня социального равенства в тех сферах, где он выше уровня, определенного принципом равноправия. Дифференциация проводится путем принятия определенных нормативных актов, которые распространяются на определенную группу, включая в себя те или иные льготы и ограничения.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, старший преподаватель Быба Н. Н.



Литература: 1. Кодекс законів про працю УРСР від 10 грудня 1971 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – Додаток до № 50. – Ст. 375. 2. Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні : Закон України від 16.12.1993 р. № 3723-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 4. – Ст. 18. 3. Про державну службу : Закон України від 16.12.1993 р. № 3723-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 490. 4. Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей : Закон України від 20.12.1991 р. № 2012-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 15. – Ст. 190. 5. Прокопенко В. І. Трудове право України : підручник / В. І. Прокопенко. — Х. : Фірма «Консум», 1998. — С. 84. 6. Про статус гірських населених пунктів в Україні : Закон України від 15.02.1995 р. № 56/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 9. – Ст. 58.



ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЧАЯ КОМПАНИИ «АХМАД ТЕА»

УДК 663.65

Тышкевич С. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Для планирования деятельности предприятия составлен оптимальный план производства продукции компании «Ahmad Tea». Решение найдено при помощи инструментов Microsoft Excel 2010. Приведена математическая модель задачи и проанализированы результаты ее решения.

Ключевые слова: оптимизация производства, симплекс-метод, максимизация прибыли.

Анотація. Для планування діяльності підприємства складено оптимальний план виробництва продукції компанії «Ahmad Tea». Рішення знайдено за допомогою інструментів Microsoft Excel 2010. Наведено математичну модель задачі та проаналізовано результати її розв'язання.

Ключові слова: оптимізація виробництва, симплекс-метод, максимізація прибутку.

Annotation. For business planning is made up of the best production companies «Ahmad Tea». The solution is found by using the tools Microsoft Excel 2010. A mathematical model of the problem and analyzed the results of its decision.

Keywords: production optimization, the simplex method, the maximize profits.

Чай – один из самых популярных напитков в мире. Он занимает второе место среди жидкостей по частоте использования (первое место принадлежит воде). В связи с такой популярностью в последнее время было создано множество компаний, которые специализируются на производстве чая. «Ahmad Tea» является ярким представителем таких компаний. Продукция «Ahmad Tea» распространена в 70 странах мира. Данный факт свидетельствует о том, что «Ahmad Tea» является одним из мировых лидеров по производству данного товара. В Украине «Ahmad Tea» имеет свои представительства с 1999 г., и за этот промежуток времени объемы продаж неуклонно растут. С каждым годом продукция «Ahmad Tea» пользуется все большей популярностью среди украинцев, что позволило компании с 2010 г. стать лидером по продажам в Украине [1]. Но, как и любая компания, тем более, имеющая такие объемы производства, «Ahmad Tea» стремится уменьшить свои затраты на производство и максимизировать прибыль.

Проведем оптимизацию таких основных чаев «Ahmad Tea», как: «Ирландский к завтраку», «Зеленый», «Зеленый с мятой и мелиссой», «Черный с лимонграссом», «Зеленый с жасмином», «Молочный Оолонг», «Граф Грей». Все данные, необходимые для расчета, а именно: количество ингредиентов для приготовления единицы продукции, запасы каждого ресурса и стоимость каждой единицы продукции представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные

Ингредиенты	Чай ирландский к завтраку	Чай зеленый	Зеленый чай с мятой и мелиссой	Черный чай с лимон-грассом	Чай зеленый с жасмином	Молочный Оолонг	Чай Граф Грей	Запасы
Чай индийский	40	0	0	45	0	0	0	10000
Чай цейлонский черный байховый	30	0	0	45	0	0	90	10000
Чай кенийский	30	0	0	0	0	0	0	5000
Чай китайский зеленый байховый	0	100	85	0	90	0	0	15000
Мята	0	0	5	0	0	0	0	1000
Мелисса	0	0	5	5	0	0	0	2000
Лемонграсс	0	0	5	5	0	0	0	2000
Лепестки васильков	0	0	0	5	0	0	0	1000
Жасмин	0	0	0	0	10	0	0	2000
Ароматизатор молоко	0	0	0	0	0	90	0	9000
Чай китайский бирюзовый	0	0	0	0	0	10	0	2000
Ароматизатор бергамот	0	0	0	0	0	10	10	1000
Цена ед. продукции, грн	23	21	26	25	30	23	22	

На основе вышеизложенных данных, нам необходимо составить математическую модель задачи. С помощью переменных $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7$ обозначим количество материалов, которые были использованы для производства одной единицы продукции и составим систему неравенств, которой должны удовлетворять наши переменные, так как количество используемых ресурсов не должно превышать их запасы.

$$\begin{cases} 40x_1 + 45x_4 \leq 10000; \\ 30x_1 + 45x_4 + 90x_7 \leq 10000; \\ 30x_1 \leq 5000; \\ 100x_2 + 85x_3 + 90x_5 \leq 15000; \\ 5x_3 \leq 1000; \\ 5x_3 + 5x_4 \leq 2000; \\ 5x_3 + 5x_4 \leq 2000; \\ 5x_4 \leq 1000; \\ 10x_5 \leq 2000; \\ 90x_6 \leq 9000; \\ 10x_6 \leq 2000; \\ 10x_7 \leq 2000 \end{cases}$$

В таком случае функция цели будет выглядеть следующим образом:

$$Z = 23x_1 + 21x_2 + 26x_3 + 25x_4 + 30x_5 + 23x_6 + 22x_7 \rightarrow \max.$$

Для решения данной оптимизационной задачи рационально использовать симплекс-метод, поскольку это позволит нам осуществить переход от имеющегося базисного решения к новому, и значение функции цели при этом будет постоянно расти. Для этого мы построили таблицу с нашими данными в Microsoft Excel, далее, активировав надстройку «Поиск решения» и установив необходимые нам опции, мы нашли наш оптимальный план. В результате расчета были получены следующие результаты:

$$X_{opt}(x_1 = 167; x_2 = 0; x_3 = 0; x_4 = 74; x_5 = 167; x_6 = 100; x_7 = 19)$$

$$Z(X_{opt}) = 13393 \text{ грн.}$$

На основе оптимального плана можно сделать вывод, что максимальная прибыль от производства основных видов продукции «Ahmad Tea» с определенным количеством ресурсов составит 13 393 грн при условии, что мы произведем: 167 упаковок чая «Ирландский к завтраку», 74 упаковки чая «Черный с лимонграссом», 167 упаковок

чая «Зелений с жасмином», 100 упаковок чая «Молочный Оолонг», 19 упаковок чая «Граф Грей», а производство чаев «Зеленый» и «Зеленый с мятой и мелиссой» необходимо остановить. При этом пять из двенадцати ресурсов будут использованы полностью.

Вышеизложенный метод решения задачи линейного программирования все чаще применяется на практике, поскольку с помощью экономической модели мы можем рационально планировать работу предприятия, при этом полностью удовлетворяя потребности покупателя.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. О корпорации «Ahmad Tea» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ahmadtea.ua/>.
2. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

НЕОБҐРУНТОВАНА ВІДМОВА У ПРИЙНЯТТІ НА РОБОТУ

УДК 349.2(477)

Федорчак О. В.

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

Анотація. Розглянуто питання необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу; положення основних законодавчих актів, що регулюють правочинність реалізації працівником права на працю; гарантій з боку держави при укладенні трудового договору та відповідальність роботодавця за необґрунтовану відмову у прийнятті на роботу.

Ключові слова: необґрунтована відмова у прийнятті на роботу, незаконне звільнення, державні гарантії, судові спори, організований конкурс.

Аннотация. Рассмотрены вопрос необоснованного отказа в приеме на работу; положение основных законодательных актов, регулирующих правомочность реализации работником права на труд; гарантии со стороны государства при заключении трудового договора и ответственность работодателя за необоснованный отказ в приеме на работу.

Ключевые слова: необоснованный отказ в приеме на работу, незаконное увольнение, государственные гарантии, судебные организован конкурс.

Annotation. Considered the question of unreasonable refusal to hire; the position of the main legislation governing the implementation of eligibility worker the right to work; guarantees from the government at the conclusion of the employment contract and the employer's responsibility for the unjustified refusal does not work.

Keywords: unjustified refusal of employment, unfair dismissal, the state guarantees, litigation, organized the competition.

Право на працю, передбачене ст. 43 Конституції України, працівники реалізують шляхом укладення трудового договору. Держава надає працівникам гарантії при здійсненні ними права на працю, ці гарантії передбачені ст. 43 Конституції України [1], Конвенцією МОП про дискримінацію в галузі праці та занять № 111 від 04.06.1958 р., ст. 5–1, 22 Кодексу законів про працю [2], ст. 4 Закону України «Про зайнятість населення» [3]: добровільність праці,

вибір або зміну професії та виду діяльності; захист від необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу і незаконного звільнення, а також сприяння у збереженні роботи; безплатне сприяння державними службами зайнятості у підборі підходящої роботи і працевлаштуванні відповідно до покликання, здібностей, професійної підготовки, освіти, з урахуванням суспільних потреб.

Законодавством України встановлено певні гарантії при укладенні трудового договору. Так, згідно зі ст. 24 Конституції України, громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [1].

Однією з гарантій для працівників при укладенні трудового договору є положення ч. 1 ст. 22 Кодексу законів про працю України, яким забороняється необґрунтована відмова у прийнятті на роботу [2].

Роботодавець може відмовити в прийнятті на роботу лише у таких випадках:

- відсутність вакантних місць;
- недостатність або відсутність належної кваліфікації у працівника, що наймається на роботу;
- обмеження, встановлені законодавством щодо прийому на роботу окремих категорій працівників (вік, стан здоров'я, важкі та шкідливі умови праці (щодо неповнолітніх і жінок)), заборона в судовому порядку обіймати певні посади, робота близьких родичів ст. 25-1 КЗпП України, громадянство (на окремі посади можуть прийматися тільки громадяни України) та ін.

У всіх інших випадках відмова у прийнятті на роботу буде вважатися порушенням законодавства і може бути оскаржена до суду.

Наприклад, відповідно до ст. 184 Кодексу законів про працю України, забороняється відмовляти жінкам у прийнятті на роботу і знижувати їм заробітну плату з мотивів, пов'язаних з вагітністю або наявністю дітей віком до трьох років, а одиноким матерям — за наявністю дитини віком до чотирнадцяти років або дитини-інваліда. При відмові у прийнятті на роботу зазначеним категоріям жінок власник або уповноважений ним орган зобов'язані повідомляти їм причини відмови у письмовій формі. Відмову у прийнятті на роботу може бути оскаржено у судовому порядку [2].

Стаття 196 Кодексу Законів про працю України закріплює, що для всіх підприємств і організацій встановлюється броня прийняття на роботу і професійне навчання на виробництві молоді, яка закінчила загальноосвітні школи, професійні навчально-виховні заклади, а також інших осіб молодших за вісімнадцять років. Районні і міські Ради народних депутатів затверджують програми влаштування на роботу випускників загальноосвітніх шкіл, квоти робочих місць для працевлаштування молоді та забезпечують їх виконання всіма підприємствами, установами, організаціями. Відмова у прийнятті на роботу і професійне навчання на виробництві зазначеним особам, направленим в рахунок броні, забороняється. Така відмова може бути оскаржена ними до суду [2].

Для деяких категорій населення встановлені додаткові гарантії прийому на роботу. Держава забезпечує надання додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатним громадянам у працездатному віці, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, у тому числі:

- а) жінкам, які мають дітей віком до шести років;
- б) одиноким матерям, які мають дітей віком до чотирнадцяти років або дітей-інвалідів;
- в) молоді, яка закінчила або припинила навчання у середніх загальноосвітніх школах, професійно-технічних або вищих навчальних закладах, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби і якій надається перше робоче місце, дітям (сиротам), які залишилися без піклування батьків, а також особам, яким виповнилося п'ятнадцять років і які за згодою одного із батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу;
- г) особам передпенсійного віку (чоловікам по досягненні 58 років, жінкам — 53 років);
- д) особам, звільненим після відбуття покарання або примусового лікування.

Для працевлаштування вищезазначених категорій громадян місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних рад за поданням центрів зайнятості встановлюють квоту робочих місць для підприємств (об'єднань), установ і організацій незалежно від форм власності та організаційних форм з чисельністю працюючих понад 20 осіб для бронювання ними до 5 % загальної кількості робочих місць, у тому числі з гнучкими формами зайнятості.

У разі відмови у прийомі на роботу громадян із числа вищеперерахованих категорій, у межах встановленої броні з підприємств, установ і організацій державна служба зайнятості стягує штраф за кожен таку відмову у п'ятдесятикратному розмірі неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Одержані кошти спрямовуються до місцевої частини державного фонду сприяння зайнятості населення і можуть використовуватися для фінансування витрат підприємств, установ і організацій, які створюють робочі місця для цих категорій населення понад встановлену квоту (Ст.5 Закону України «Про зайнятість населення») [3].



Проблемі необґрунтованої відмови при прийнятті на роботу присвячено чимало наукових досліджень. Але на практиці довести необґрунтованість відмови при прийнятті на роботу важко, тому потрібно забезпечити більш детальний механізм доведення необґрунтованої відмови при прийнятті на роботу.

З метою уникнення можливих конфліктів, перед прийняттям людини на роботу компанія повинна розробити і затвердити посадову інструкцію, в якій детально регламентувати права та обов'язки працівника, а також вимоги до його посади, що стосуються кваліфікації, рівня освіти, досвіду. Однак власник або уповноважений ним орган не мають права завчасно обумовлювати в посадовій інструкції вимоги, вище встановлених кваліфікаційними характеристиками, і відмовляти в прийнятті на роботу особам, які не відповідають цим вимогам. Тому будь-який потенційний співробітник на стадії співбесіди має право вивчити посадову інструкцію та вимоги до своєї посади, щоб зрозуміти, чи відповідає він їм і чи можлива відмова в прийомі на роботу з причини невідповідності посади. Це варто зробити, щоб захистити себе від можливого підроблення документів, коли вже після подачі позову роботодавець підготує для суду нову інструкцію і нові вимоги, яким кандидат явно не відповідає.

Що стосується процедурних моментів, то найбільш безпечним з погляду роботодавця і найбільш складним з погляду оскарження буде відмова в прийомі на роботу за результатами організованого конкурсу на заміщення вакансії. При проведенні такого конкурсу для всіх кандидатів створюються однакові умови. І хоча конкурс як організаційно-правова норма передбачений лише в окремих випадках (наприклад, при прийнятті на роботу держслужбовців), його проведення дозволяє роботодавцю уникнути можливих претензій і судових справ про прачевлаштування за позовами потенційних працівників.

Однак потрібно мати на увазі, що навіть при наявності всіх необхідних навичок і досвіду, за результатами розгляду поданих претендентом документів і після співбесіди з ним роботодавець може обґрунтовано відмовити в прийомі на роботу. Адже йому, крім іншого, потрібно з'ясувати, чи не суперечить кандидатура потенційного працівника встановленим законодавством України вимогам. Наприклад, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не можуть займати в господарських товариствах керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю, а особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути посадовими особами тих товариств, які здійснюють цей вид діяльності. Ще один момент, який слід враховувати при прийнятті на роботу, – обмеження, пов'язані з необхідністю охорони праці, встановлені для окремих категорій працівників (жінок, неповнолітніх, інвалідів).

Отже, на державному рівні необхідно розробити ряд нормативних актів щодо регулювання роботодавців з питань необґрунтованої відмови на роботу.

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

Література: 1. Конституція України : станом на 28 червня 1996 р. // Вісник Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К. : Парламентське вид-во, 2010. — 64 с. 2. Кодекс законів про працю України : станом на 10 січня 2012 р. // Вісник Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К. : Парламентське вид-во, 2012. — 104 с. 3. Про зайнятість населення : Закон України станом на 17 квітня 2014 р. / Вісник Верховної Ради України. — Офіц. вид. — К.: Парламентське вид-во, 2014. — 28 с.



ОПТИМИЗАЦИЯ РАЦИОНА ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

УДК 613.22:371.217.2

Федяй Ю. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. На основе решения оптимизационной задачи проведен анализ суточного рациона питания детей школьного возраста, который включает все необходимые питательные вещества. Разработана оптимизационная модель оптимального набора продуктов рациона питания детей школьного возраста. Определены оптимальные объемы потребления продуктов питания и стоимость рациона с учетом текущих цен на продукты.

Ключевые слова: суточный рацион питания, питательные вещества, оптимизационная задача, оптимизационная модель, минимизация затрат.

Анотація. На основі розв'язання оптимізаційної задачі проведено аналіз добового раціону харчування дітей шкільного віку, який включає всі необхідні поживні речовини. Розроблено оптимізаційну модель оптимального набору продуктів раціону харчування дітей шкільного віку. Визначено оптимальні обсяги споживання продуктів харчування та вартість раціону з урахуванням поточних цін на продукти.

Ключові слова: добовий раціон харчування, поживні речовини, оптимізаційна задача, оптимізаційна модель, мінімізація витрат.

Annotation. On the basis of the solution of the optimization problem the analysis of the daily diet of school-age children, which includes all the essential nutrients. We developed an optimization model of optimal set of products diet of school children. The optimal consumption of food and the cost of the diet according to the current food prices.

Keywords: the daily diet, nutrients, optimization problem, optimization model, minimizing costs.

Питание является одним из важнейших факторов, обеспечивающих нормальное течение процессов роста и развития ребенка, устойчивость к воздействию неблагоприятных условий, высокий функциональный уровень ведущих систем организма [2].

Дети должны ежедневно получать определенное количество энергии, питательных, минеральных веществ, витаминов в зависимости от возраста. Ребенок постоянно расходует энергию. Затраты ее зависят от возраста ребенка, вида деятельности, климатической зоны проживания, от сезона года. Основным источником поступления является пища. Получаемое ребенком питание должно не только покрывать энергозатраты, но и обеспечивать непрерывно протекающие процессы роста и развития [1]. Особое внимание в этом отношении заслуживают дети и подростки школьного возраста. Школьный возраст является тем ключевым периодом развития организма, в течение которого завершается формирование скелета, происходит гормональная перестройка, качественные изменения в нервно-психической сфере, связанные с процессами обучения; интенсивный рост и изменения массы тела в школьном возрасте сопоставимы лишь с периодом раннего детства. Высокая скорость роста школьников и лежащих в его основе метаболических процессов, требует постоянного поступления с пищей достаточного количества белка, витаминов, минеральных солей и микроэлементов [2].

Вопрос оптимизации питания детей и подростков в настоящее время является задачей государственной важности, его решение связано с рядом социально-экономических, медико-биологических, научно-технических и организационно-производственных факторов. Необходимо совершенствование системы организации питания детей школьного возраста, а также реализация комплексных мероприятий, обеспечивающих их специализированными продуктами общего и лечебного питания. Исходя из важности правильного питания детей школьного возраста, построим оптимизационную задачу для оптимизации рациона школьников с целью минимизации затрат на набор продуктов питания, полностью удовлетворяющих дневные потребности во всех важнейших веществах.

На основании данных медицинских исследований известно, что суточное потребление белков, жиров, углеводов, килокалорий имеет объемы, представленные в табл. 1 [3].

На основании данных табл. 1, необходимо рассчитать среднее арифметическое дневных потребностей ребенка школьного возраста в белках, жирах, углеводах и калориях. Полученные значения будут первыми четырьмя ограничениями данной задачи, а именно: количество потребляемых белков в день должно быть не менее 88 г, жиров – 90 г, углеводов – 345 г в день, при этом потребление калорий не должно превышать 2600 единиц.

Таблица 1

Суточное потребление энергии, белков, жиров и углеводов, рекомендуемое для детей школьного возраста

Возраст, лет	Энергетичность		Белки, г		Жиры, г		Углеводы, г
	ккал	кДж	всего	в т. ч. животного происхождения	всего	в т. ч. растительного происхождения	
7-10	2300	9623	77	47	79	16	315
11-13 (мальчики)	2700	11297	90	56	92	19	370
11-13 (девочки)	2470	10334	82	51	84	17	340
14-17 (юноши)	2900	12134	98	60	100	20	400
14-17 (девушки)	2600	10878	90	54	90	18	360

Остальные ограничения будут связаны с ассортиментом продуктов в рационе. Ассортимент основных продуктов питания, рекомендуемых для использования в питании детей школьного возраста, включает в себя: мясо и мясопродукты, рыбу и рыбопродукты, молоко и молочные продукты, хлеб и хлебобулочные продукты, овощи и фрукты, кондитерские изделия.

В качестве переменных будут выступать объемы различных продуктов в кг, а именно: x_1 – мясо и мясопродукты, x_2 – рыба и рыбопродукты, x_3 – молоко и молочные продукты, x_4 – крупы и макаронные изделия, x_5 – овощи и фрукты, x_6 – хлеб и хлебобулочные продукты, кондитерские изделия.

Из этого следует, что, зная среднее содержание полезных веществ в выбранных группах продуктов, необходимо составить ограничения по: 1) белкам; 2) жирам; 3) углеводам; 4) килокалориям; 5) мясопродуктам; 6) рыбопродуктам; 7) молочным продуктам; 8) крупам и макаронным изделиям; 9) овощам и фруктам; 10) хлебобулочным и кондитерским изделиям [4].

Экономико-математическая модель задачи имеет следующий вид:

целевая функция – стоимость суточного набора необходимых школьнику продуктов, она минимизируется.

$$Z_{\min} = 7,4x_1 + 6,6x_2 + 4,1x_3 + 0,6x_4 + 8,1x_5 + 1,2x_6.$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 16,2x_1 + 20,3x_2 + 8,1x_3 + 12,7x_4 + 1,9x_5 + 6,7x_6 \geq 88 \\ 23,1x_1 + 8,4x_2 + 13,7x_3 + 2,84x_4 + 0,32x_5 + 12,3x_6 \geq 90 \\ 2,02x_1 + 3,3x_2 + 14,7x_3 + 64,7x_4 + 18,25x_5 + 62,6x_6 \geq 345 \\ 275,6x_1 + 159,2x_2 + 198x_3 + 321,9x_4 + 72,9x_5 + 377,1x_6 \geq 260000 \\ x_i \geq 0; (j=1,6). \end{cases}$$

Данную задачу целесообразно решать, используя симплексный метод решения задач линейного программирования. Для этого в Microsoft Excel необходимо построить опорную таблицу, отвечающую условиям задачи.

С помощью надстройки «Поиск решения» следует найти оптимальные значения переменных и минимальное значение функции цели при заданных ограничениях.

Благодаря решению оптимизационной задачи, мы получаем оптимальный набор продуктов для ежедневного рациона питания детей школьного возраста:

$$X_{\text{opt}} = (x_1 = 85; x_2 = 60; x_3 = 370; x_4 = 150; x_5 = 320; x_6 = 210).$$

т. е. рацион питания состоит из: 85 г мясопродуктов, 60 г рыбопродуктов, 370 г молочных продуктов, 150 г круп и макаронных изделий, 320 г овощей и фруктов и 210 г хлебобулочных и кондитерских изделий. Стоимость данного рациона составит $Z(X_{\text{opt}}) = 54,78$ грн в день, т. е. 1643,13 грн в месяц.

Таким образом, учитывая нормы потребления всех необходимых веществ, для полноценного и здорового питания школьника на продукты необходимо тратить не менее 1643 грн в месяц. Эти данные рационально использовать при установлении прожиточного минимума на одного ребенка. На сегодня в Украине принят прожиточный минимум для детей от 7-ми до 18-ти лет в размере 1286 грн. Кроме этого, определение оптимального набора продуктов рациона питания детей школьного возраста целесообразно учитывать при составлении «потребительской корзины» для жителей Украины.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярец Л. М.



Литература: 1. Здоровье. Питание для детей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : detskoe-zdorovye.ru/pitanie.html. 2. Медведь Л. М. Рациональное питание – важнейший аспект формирования здоровья школьников / Л. М. Медведь, А. И. Маркова, А. В. Ляхович // Диетология: проблемы и горизонты. – 2006. – № 5. – С. 71. 3. Таблицы состава продуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edimka.ru/tables/0-0>. 4. Економіко-математичне моделювання. Лабораторний практикум : навч. посібник / Л. М. Малярець, І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, О. Г. Тижненко. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 128 с.



ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.5:504.03

Хаджинова Ю. Ю.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність екоінновацій та їх роль у визначенні сталого розвитку національної економіки України. Проаналізовано надбання України в сфері екологізації та в галузі концепції сталого розвитку.

Ключові слова: екоінновації, концепція сталого розвитку, екологізація.

Аннотация. Рассмотрены сущность экоиноваций и их роль в определении устойчивого развития национальной экономики Украины. Проанализированы достижения Украины в сфере экоиноваций и в области концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: экоиновации, концепция устойчивого развития, экологизация.

Annotation. The essence of the concept of eco-innovation and their role in the determining the sustainable development of the national economy of Ukraine were examined. Analyzed the achievements of Ukraine in the field of eco-innovation and in the field of sustainable development.

Keywords: ecological innovations, the concept of sustainable development, greening.

Накопичення шкідливих для життя та здоров'я людини виробництв, нераціональне природокористування призводить до глобальних проблем у сфері екології та економіки. Україні природою дані родючі землі, чисте повітря та багатство різного роду копалин, але нераціональне поводження з усім цим знищує можливий потенціал. Кожного дня втрачаються дорогоцінні копалини, знищуються гектари лісів, що завдає шкоди цілій екосистемі, економіці та врешті-решт населенню. Тому необхідно зазначити ті заходи, що вже впроваджені, та ті, що можна впровадити, аби наблизитись до сталого економічного розвитку, тому обрана тема є актуальною.

Проблемами екологізації займалися такі видатні зарубіжні та українські вчені, як А. Л. Яншин, К. Дегтярьов, К. Г. Гофман, В. Кресін, Р. І. Хільчевська, М. З. Згуровський та Б. В. Буркінський.

Метою статті є аналіз проблем екологізації національної економіки України.

Економічна категорія «екологічні інновації», або екоінновації, означає нові продукти, технології, способи організації виробництва, що взаємодіють між економічним розвитком та збереженням оточуючого середовища в розрізі концепції сталого розвитку. Також це може означати знання або ідею, вектор якої буде спрямовано на сталий економічний розвиток, тобто на покращення життя населення зі зменшенням впливу життєдіяльності на екологію. В свою чергу, сталий розвиток (англ. sustainable development) – це такий розвиток, який забезпечує покращення якості життя індивіда в рамках збереження господарчої ємності біосфери таким чином, щоб не руйнувати природні основи функціонування людства [3]. Екологізація – обов'язковий фактор, що обумовлює сталий розвиток національної економіки. Це можна побачити, прослідкувавши екологічний розвиток розвинутих країн, або хоча б розглянувши приклади заходів щодо зниження ресурсоемності, екологізації економіки. Наприклад,

у Швеції прийнято рішення, щодо відмови від використання нафти до 2020 р. за рахунок використання біопалива та підвищення ефективності транспорту. Величезні сили прикладені до того, щоб перейти на використання сонячної енергії в Іспанії, Австрії та Німеччині. Також Німеччина разом з Іспанією домовились використовувати вигідні тарифи для тих, хто виробляє енергію від відновлюваних джерел.

Сталий економічний розвиток має на увазі використання ресурсів за найменшим ризиком для екології, або відновлення ресурсів. Тобто необхідною умовою становлення на шлях розвитку зі сталим темпом є зниження ресурсоемності на одиницю продукції та створення екологічної продукції, що зможе конкурувати із закордонними виробниками.

Для економіки України інноваційна діяльність є силою, що з часом здатна забезпечити економічну свободу від країн – експортерів енергоносіїв та подолання розриву між економічним розвитком України та розвинутих країн. Реалізація проходить двома шляхами: еволюційним та шляхом прориву. Однак, як свідчить практика, у поєднанні з низьким рівнем інноваційної активності, частка інновацій відносно невисока, що у сукупності не дає можливості оцінити переваги даного вектору розвитку.

Проте у вітчизняній теорії і практиці екологічності як фактору конкурентоспроможності продукції та фактору, обумовлюючого сталий розвиток, приділяється недостатньо уваги. Вітчизняні реалії свідчать, що українські товаровиробники рідко виокремлюють фактор екологічності як один із головних у забезпеченні її конкурентоспроможності. Зазвичай, екологічна продукція є дорожчою за звичайну, а купівельна спроможність споживачів в Україні є невисокою, і фактор екологічності, як вважається, не є вирішальним при споживчому виборі. Споживачі ж з високим рівнем доходів надають перевагу більш якісним імпортним товарам. Але ситуація поступово змінюється на краще, бо населення почало приділяти питанням екології і власного здоров'я більше уваги. Попит на таку продукцію зростає, що свідчить про зростання свідомості серед населення в сфері збереження здоров'я та природи. Як відомо, екологічна продукція є свого роду результатом становлення країни на шлях сталого розвитку, з іншого боку, вона є фактором, що обумовлює його (сталий розвиток – прим. автора).

Ще за часів СРСР існувала проблема, що стосується утилізації відходів. Як показує практика, виробники залишаються сам-на-сам із цим, бо в цьому плані Україна не має інфраструктури (себто, заводів з утилізації та переробки, вирішення проблеми з точки зору логістики). Це можна прослідкувати за даними Державного комітету статистики України, звідси, що з тих самих часів Радянського Союзу ситуація змінилась на краще, але вона все ж таки залишається актуальною.

Варто підкреслити, що Україна як активний учасник світової екосистеми може підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок більш широкого впровадження екологічних технологій, режимів, способів організації виробництва тощо. Також необхідною умовою для розвитку екологізації як фактора сталого розвитку є інтеграція зусиль щодо збереження екосистеми планети. Прикладом такої є, по-перше, ратифікація Кіотської угоди, яку Україна підписала 4 лютого 2004 р., та виконання нашої державою майже всіх пунктів, що зазначені в ній (в Кіотській угоді – прим. автора) [2, с. 20–23].

Що стосується надбань України в сфері наукових розробок, то варто відзначити галузь нанотехнологій, а саме – дослідження щодо альтернативних джерел енергії, що є суперконденсаторами, літійовими батареями, паливними осередками (пристрої, які перетворюють хімічну енергію безпосередньо в електричну). До цієї ідеї сьогодні прикута увага всього розвинутого світу. Передбачається, що на паливних осередках їздитимуть автомобілі майбутнього дня, вони не шкодять атмосфері та потребують небагато енергії. Їх виробництво досить екологічне, а їхня ефективність безсумнівна, проте в Україні вони не використовуються за призначенням. У Японії вже будуються стаціонарні електростанції з використанням подібних елементів [1, с. 246].

Як висновок, можна сказати, на сьогодні для встановлення балансу між суспільством і природою неможливо обійтись без впровадження екоінновацій. Для цього в Україні є всі умови: багатий ресурсний та людський потенціали. Розвиток екологізації потребує більш уважного ставлення влади до процесу регулювання інноваційної діяльності, збільшення фінансування та поширення заходів щодо екологічного виховання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Амоша О. І. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, О. Ф. Новікова ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2012. – 534 с. 2. Маркетингові засади впровадження екологічних інновацій / С. М. Ілляшенко, Сумський державний університет. – Суми : ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2013. – 184 с. 3. Устойчивое развитие [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/1065/>.

РАСЧЕТ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОГО ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ВЫПУСКА МАРГАРИНА НА ПРЕДПРИЯТИИ «СЛОБОЖАНСКИЙ ПРОДУКТ»

УДК 330.44;664.3

Хименко Е. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проведен анализ деятельности предприятия «Слобожанский продукт» по выпуску маргарина. Создана оптимизационная модель максимизации прибыли при имеющихся ресурсах. Определены приоритеты выпуска выгодной для предприятия продукции.

Ключевые слова: оптимальный план выпуска, максимизация прибыли.

Анотація. Проведено аналіз діяльності підприємства «Слобожанський продукт» з випуску маргарину. Створено оптимізаційну модель максимізації прибутку при наявних ресурсах. Визначено пріоритети випуску вигідної для підприємства продукції.

Ключові слова: оптимальний план випуску, максимізація прибутку.

Annotation. The analysis of the company "Slobozhanskiy product" for the production of margarine. Created optimization model of profit maximization with the resources available. Priorities issue favorable for the enterprise products.

Keywords: optimal production plan, profit maximization.

Жиры – как растительные, так и животные – важная составляющая часть рациона человека. Одним из таких жиров является маргарин.

Маргарин – это продукт, получаемый из дешевых растительных масел, животных и рыбных жиров, подвергнутых гидрогенизации (насыщению водородом) и формированию высокодисперсной водно-жировой системы, что включает также воду, молоко, соль, сахар, эмульгаторы, антиокислители, консерванты, пищевые красители и другие компоненты.

В Украине выпускают маргарины трех видов – твердые монолитные (для промышленного производства), твердые фасованные (их предпочитают домохозяйства), а также мягкие (бутербродные) маргарины. Основные виды маргаринов – «Хлебопекарный», «Слойка», «Для тортов и кремов», «Молочный» и «Солнечный» [1].

Эти продукты производят одни и те же предприятия. Емкость этого рынка в денежном эквиваленте эксперты оценивают в 4,2–4,3 млрд грн в год, а отечественные мощности по производству маргариновой продукции составляют 550 тыс. т в год. Однако в последние два года производство маргариновой продукции снизилось, а в 2013 г. и вовсе сократилось на 8,3 %, до 326,4 тыс. т. Такое падение, в первую очередь, вызвано снижением объемов производства хлебобулочных изделий. К тому же, кондитеры предпочитают использовать привозные жиры специального назначения (какао-масло и его заменители, растительные жиры) для начинок и глазури [2].

Основными потребителями твердых маргаринов в стране являются кондитерская и хлебопекарная отрасли. На украинском рынке в розницу поступает примерно 1,2 % от общего объема произведенного маргарина. Остальное, в основном, приобретают кондитеры и хлебопеки. Маргарины также востребованы в производстве полуфабрикатов, снеков, в сегменте HoReCa и в рознице, где есть собственные цеха по производству готовых продуктов и свежей выпечки. ООО «ПП «Слобожанский продукт» было основано в 2013 г. Основной вид деятельности – производство и реализация маргарина и пищевых жиров. В настоящее время продукция, выпускаемая предприятием, реализуется в Украине крупным хлебопекарным и кондитерским предприятиям, а так же оптовым базам. Предприятие предлагает широкий спектр своей продукции во всех регионах Украины.

Для эффективного функционирования предприятия необходимо производить расчет всевозможных объемов выпуска продукции, учитывая себестоимость ресурсов, технологий и т. д. Как правило, в таких случаях рассматривают максимизацию прибыли на основе производственных функций, которыми определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемых в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Каждый процесс должен быть описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Данную функцию принято называть целевой, показателем эффективности или критерием оценки.



Рассмотрим производство маргарина на предприятии «Слобожанский продукт». Данное предприятие еженедельно выпускает 6 видов маргарина: 1) «Нежный»; 2) «Любительский»; 3) «Столичный»; 4) «Солнечный»; 5) «Молочный» и 6) «Слойка».

Известны составы и рецептуры изготовления маргарина, а также известны запасы ресурсов, необходимые для производства на одну неделю. Все данные представлены в килограммах и приведены в табл. 1. Также известна информация о прибыли от реализации 1 т каждого вида маргарина [4].

Таблица 1

Исходные данные

Вид ингредиентов	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	Запасы ресурсов
Жир фритюрный «Sania»	47,39	47,39	157,42	129,16	153,06	200	16000
Жир фритюрный «Щедро»	130,33	189,57	196,78	252,27	262,31	228,57	13000
Масло пальмовое РДО «Sania»	0	0	46,51	0	0	85,71	6000
Масло подсолнечное РДО	57,64	99,76	154,03	171,14	257,81	258,71	12000
Саломас М-5 «Sania»	56,87	56,87	42,93	42,38	44,9	42,85	5000
Эмульгатор Admul WOL 14 08	0	2,13	1,43	1,41	1,43	0	113
Эмульгатор Dimodan U/J	7,11	5,69	4,29	4,24	3,57	0	400
Эмульгатор Grindsted PGE 15 VEG	0	0	3,67	0	0	4,28	500
Эмульгатор Grindsted PGPR-90	2,84	0	0	0	0	0	50
Эмульгатор MAYVEROL 18-50 XL	0	0	0	0	0	0	640
Эмульгатор VerolP	0	0	0	0	0	5,71	300
Краситель β -каротин 30%	0,02	0,01	0,01	1,01	0,01	0,01	1
Ароматизатор «масло слив.»	0,64	0,57	0,5	0,49	0,43	0,43	40
Ароматизатор «топленое масло»	0,64	0,57	0,5	0,49	0,43	0,43	40
Лимонная кислота	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	15
Соль поваренная «Экстра»	4,27	4,27	4,29	4,24	2,86	2,86	670
Сорбат калия	0,57	0,57	0,55	0,57	0,43	0,43	50
Целевая функция	6511,4	7786,8	10979,2	10677,3	12361,8	14321	

Необходимо составить математическую модель задачи.

Целевая функция задачи представлена следующим образом:

$$Z_{\max} = 6511,4 x_1 + 7786,8 x_2 + 10979,2 x_3 + 10677,3 x_4 + 12361,8 x_5 + 14321 x_6$$

Обозначим через $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ количество маргарина каждого из шести видов. Поскольку количество использованных ресурсов не может превышать их запасы, то переменные должны удовлетворять системе неравенств:

$$\begin{cases} 47,39x_1 + 47,39x_2 + 157,41x_3 + 129,16x_4 + 152,06x_5 + 200x_6 \leq 16000 \\ 130,33x_1 + 189,57x_2 + 196,78x_3 + 252,27x_4 + 262,31x_5 + 228,57x_6 \leq 13000 \\ 46,51x_3 + 85,71x_6 \leq 6000 \\ 57,64x_1 + 99,76x_2 + 154,03x_3 + 171,14x_4 + 257,81x_5 + 258,71x_6 \leq 12000 \\ 56,87x_1 + 56,87x_2 + 42,93x_3 + 42,38x_4 + 44,9x_5 + 42,85x_6 \leq 5000 \\ 2,13x_2 + 1,43x_3 + 1,41x_4 + 1,43x_5 \leq 113 \\ 7,11x_1 + 5,69x_2 + 4,29x_3 + 4,24x_4 + 3,57x_5 \leq 400 \\ 3,67x_3 + 4,38x_6 \leq 500 \\ 5,71x_6 \leq 300 \\ 0,02x_1 + 0,01x_2 + 0,01x_3 + 1,01x_4 + 0,01x_5 + 0,01x_6 \leq 1 \\ 0,64x_1 + 0,57x_2 + 0,5x_3 + 0,49x_4 + 0,43x_5 + 0,14x_6 \leq 15 \\ 4,27x_1 + 4,27x_2 + 4,29x_3 + 4,24x_4 + 2,86x_5 + 2,86x_6 \leq 670 \\ 0,57x_1 + 0,57x_2 + 0,55x_3 + 0,57x_4 + 0,43x_5 + 0,43x_6 \leq 50 \end{cases}$$

Задачу необходимо решить симплекс-методом, используя надстройку «Поиск решения» программы для работы с электронными таблицами Microsoft Excel 2010 [3, с. 14–21]. Результатом нашего расчета будет:

$$Z_{\max} = 763137,44$$

$$X_{\text{opt}} = (17,58; 0; 16,51; 0; 0; 32,64)$$

Анализуя полученные результаты оптимизации, можно сделать вывод, что для получения максимальной прибыли за 1 неделю при заданном количестве ресурсов необходимо производить 17,58 т маргарина «Нежный», 16,51 т маргарина «Столичный» и 32,64 т маргарина «Слойка». Такие виды маргарина, как «Любительский», «Солнечный» и «Молочный» производит нерационально, поскольку при их реализации не будет достигнута максимальная прибыль. При такой структуре продаж максимальная еженедельная прибыль будет составлять 763 137,44 грн. В этом случае 5 из 18 ресурсов будут полностью израсходованы, то есть, чтобы приумножить прибыль производства и его объемы, необходимо увеличить запасы данных ресурсов.

Таким образом, использование экономико-математических методов дает возможность повысить уровень эффективности принимаемых управленческих решений.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Производство маргарина в Украине: обзор и анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mayak.zp.ua/>. 2. Развитие рынка маргарина в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://markets.eizvestia.com/>. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч.-практ. посібник / Л. М. Малярець, П. М. Куліков, І. Л. Лебедева та ін. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 136 с. 4. Официальный сайт предприятия «Слобожанский продукт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slobprodukt.uaprom.net>.

ВИЯВЛЕННЯ ЛАТЕНТНИХ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421:621

Хомюк А. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто можливість застосування методу багатомірного факторного аналізу при оцінці ефективності використання основних засобів на машинобудівному підприємстві. Визначено латентні фактори впливу на ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, основні засоби, факторний аналіз, ефективність використання.

Аннотация. Рассмотрена возможность применения метода многомерного факторного анализа при оценке эффективности использования основных средств на машиностроительном предприятии. Определены латентные факторы влияния на эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, основные средства, факторный анализ, эффективность использования.

Annotation. The possibility of using the method of multivariate factor analysis to assess the effectiveness of fixed assets in the engineering enterprise. Identified latent factors influence the effectiveness of fixed assets.

Keywords: machine-building enterprise, fixed assets, factor analysis, efficiency.



Управління основними засобами на підприємстві неможливе без оцінки ефективності їх використання. В умовах об'єктивної дії ринкових механізмів інтенсифікація використання основних засобів і виробничих потужностей є визначальним фактором, який виступає основою життєздатності підприємства в конкурентному середовищі. Вирішення завдання підвищення ефективності використання основних засобів і потужностей підприємства означає збільшення кількості продукції, яка виробляється, підвищення її якості, зниження собівартості одиниці продукції і виробництва в цілому, зростання потенціалу.

Слід зауважити, що науковці ще недостатньо уваги приділяють застосуванню методів багатомірного факторного аналізу ефективності використання основних засобів для вирішення конкретних практичних проблем, які кожного дня постають перед підприємствами. Результати таких досліджень знайшли своє відображення у працях С. Ф. Покропівного, М. Г. Грещака, М. С. Герасимчука, М. Д. Білика, М. А. Болюха, В. М. Мельника, В. О. Меца, О. В. Павловської, Г. В. Савицької, Н. М. Бондара та інших.

Згідно з П(с)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – матеріальні активи, які підприємство (установа) утримує з метою 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 одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1]. Через високий термін корисного використання одним із найбільш важливих завдань розвитку промисловості є забезпечення виробництва насамперед за рахунок підвищення його ефективності і більш повного використання внутрішньогосподарських резервів. Для цього необхідно раціональніше використовувати основні засоби і виробничі потужності.

Метою дослідження є виявлення факторів, які здійснюють найбільш вагомий вплив на ефективність використання основних засобів на машинобудівному підприємстві.

Об'єктом дослідження є стан використання основних засобів машинобудівного підприємства.

Предметом дослідження є виявлення впливу факторів на ефективність використання основних засобів методом факторного аналізу.

Широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалювання економічного аналізу, підвищує ефективність аналізу діяльності підприємств та їхніх підрозділів. Це досягається за рахунок скорочення термінів проведення аналізу, більш повного охоплення впливу факторів на результати комерційної діяльності, заміни наближених чи спрощених розрахунків точними обчисленнями, постановки і розв'язку нових багатомірних задач аналізу.

Стохастичний факторний аналіз дає уявлення про дійсний розмах кількісних змін параметрів економічної моделі. На відміну від детермінованої моделі, яка відображає теоретично вірогідні прямі зв'язки і не враховує комплекс реальних взаємозв'язків факторів і дії зворотних, відображає дійсну очікувану зміну результату під дією даного фактора.

Якщо у випадку прямого детермінованого факторного аналізу вихідні дані для аналізу подано у формі конкретних чисел, то у випадку прямого стохастичного факторного аналізу задані вибіркою (часовою чи поперечною). Розв'язування задач стохастичного факторного аналізу вимагає: глибокого економічного дослідження для виявлення основних факторів, що впливають на результуючий показник; підбору виду регресії, який би найкраще відбивав дійсний зв'язок досліджуваного показника з набором факторів; розробки методу, що дозволяє визначити вплив кожного фактора на результуючий показник. Якщо результати прямого детермінованого аналізу мають бути точними й однозначними, то стохастичного – з деякою ймовірністю (надійністю), яку варто оцінити [2].

Формування системи показників базується на використанні ресурсного підходу, тому що перш за все необхідно було обрати саме ті групи показників, котрі комплексно можуть допомогти оцінити ефективність використання основних засобів як специфічний ресурс підприємства.

Дана система показників відображає вимогу досягнення максимальної ефективності використання ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства.

Система показників включає у себе чотири групи показників: 1) забезпечення підприємства основними засобами: фондомісткість (X_1), фондоозброєність (X_2), питому вагу основних засобів у необоротних активах (X_3), питому вагу основних засобів у активах підприємства (X_4), питому вагу основних засобів у власному капіталі (X_5);

2) стану основних засобів: коефіцієнт зносу (X_6), коефіцієнт придатності основних засобів (X_7), темп росту основних засобів (X_8), коефіцієнт оновлення основних засобів (X_9), коефіцієнт вибуття основних засобів (X_{10}), коефіцієнт приросту основних засобів (X_{11});

3) ефективності використання основних засобів: фондовіддача (X_{12}), рентабельність основних засобів (X_{13});

4) оборотності: оборотність основних засобів (X_{14}), тривалість обороту (X_{15}). При аналізі ефективності використання основних засобів показники оборотності також мають економічний зміст, використовуються науковцями та є одними з основних коефіцієнтів, котрі показують ділову активність підприємства.

Стохастичний факторний аналіз виконано за допомогою прикладної програми Statgraphics Plus 5.0. Результат виявлення впливу латентних факторів на ефективність використання основних засобів на прикладі ПАТ «Світло шахтаря» наведено на дендрограмі (рис. 1).

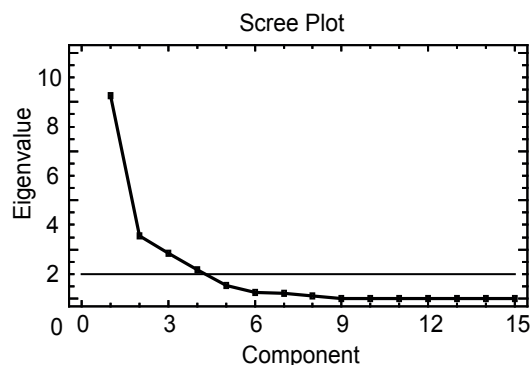


Рис. 1. Зміна власних значень кожного фактору

На рис. 1 показано, що в процесі аналізу виділено чотири латентні фактори, котрі впливають на ефективність використання основних засобів.

Матрицю факторних навантажень показників, що характеризують фактори ефективності використання основних засобів ПАТ «Світло шахтаря» подано в табл. 1.

Таблиця 1

Фактори ефективності використання основних засобів на підприємстві

Умовне позначення	Факторне навантаження	Показник	Найменування фактора
F1	0,305509	фондоємність	Впливу забезпечення основними засобами та їх стану на ефективність використання основних засобів
	-0,323917	фондоозброєність	
	-0,290459	питома вага основних засобів у активах підприємства	
	0,31951	коефіцієнт зносу	
	-0,31951	коефіцієнт придатності основних засобів	
	-0,295283	коефіцієнт вибуття основних засобів	
	-0,320438	коефіцієнт приросту основних засобів	
	-0,303943	фондовіддача	
	0,293166	рентабельність основних засобів	
F2	-0,419846	питома вага основних засобів у власному капіталі	Впливу забезпечення основними засобами на їх стан
	-0,487347	темп росту основних засобів	
F3	0,519529	оборотність основних засобів	Оборотності
	-0,513118	тривалість обороту основних засобів	
F4	0,727252	питома вага основних засобів у необоротних активах	Впливу забезпечення основними засобами підприємства на їх оновлення
	-0,293039	коефіцієнт оновлення основних засобів	

Отже, п'ятнадцять сформованих автором показників доцільно об'єднати у чотири синтетичні фактори, кожен з яких має вагомий вплив на рівень ефективності використання основних засобів підприємства. В сукупності отримані фактори обумовлюють 92,19 % варіації досліджуваної ознаки.

Напрямом подальших досліджень може бути подальший аналіз факторів згідно з їхньою значущістю з використанням методів економіко-математичного моделювання та відбір показників для поглибленого аналізу ефективності використання основних засобів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іващенко Г. А.



Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu7/>. 2. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 172 с.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКО-ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК [504.03:34](477+4)

Чердаков С. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено нормативно-правову базу України у сфері охорони навколишнього середовища. Проаналізовано основні документи ЄС у сфері охорони навколишнього середовища. Запропоновано дії щодо гармонізації законодавства України із законодавством ЄС у сфері охорони навколишнього середовища в аспекті переходу до європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: охорона навколишнього середовища, корпоративна соціальна відповідальність, екомаркування продукції, європейська схема екологічного менеджменту та аудиту.

Аннотация. Исследована нормативно-правовая база Украины в сфере охраны окружающей среды. Проанализированы основные документы ЕС в сфере охраны окружающей среды. Предложены действия по гармонизации законодательства Украины с законодательством ЕС в сфере охраны окружающей среды в аспекте перехода к европейской модели корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, корпоративная социальная ответственность, экомаркировка продукции, европейская схема экологического менеджмента и аудита.

Annotation. The Ukrainian legal framework concerning environmental protection is considered. The main documents of EU concerning environmental protection are analyzed. Actions to harmonize the legal framework of Ukraine to the EU legislation in the field of environmental protection in the aspect of the transition to the European model of corporate social responsibility are suggested.

Keywords: environmental protection, corporate social responsibility, eco-label products, a European scheme of environmental management and auditing.

Підписання Україною договору щодо асоційованого членства в Європейському Союзі передбачає поступове її включення в європейські господарські зв'язки. Він передбачає перехід від партнерства та співробітництва до політичної та економічної інтеграції. Це зокрема стосується й питань корпоративної соціальної відповідальності. Тобто актуальність даної роботи полягає в необхідності гармонізувати законодавчу базу України з основними документами Європейського Союзу, що регулюють відносини у сфері охорони навколишнього середовища.

Проблемами регулювання українсько-європейських відносин у сфері охорони навколишнього середовища займалися багато українських і зарубіжних учених з корпоративної соціальної відповідальності, теорії екологічного права та міжнародного права, серед яких можна виокремити праці Є. Н. Борисенко, В. І. Андрійцева, І. А. Дмитренко, Ю. С. Шемшученко, У. Е. Демінга, С. А. Уільямс та інших.

Мета цієї роботи – аналіз законодавчої бази України та її гармонізація з основними документами ЄС у сфері охорони навколишнього середовища. Об'єкт дослідження – законодавча база України та основні документи ЄС



у сфері охорони навколишнього середовища. Предметом є економіко-екологічні відносини, що виникають в процесі переходу України до європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Процес політичної та економічної інтеграції України до Європейського Союзу передбачає перехід до Європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності. Моделі корпоративної соціальної відповідальності передбачають, що участь бізнесу в житті суспільства може здійснюватись як на основі державного регулювання, так і самостійно. Саморегулювання корпоративної соціальної відповідальності здійснюється під дією спеціально створених стимулів чи пільг. Європейська модель характеризується активною участю держави в даній сфері. Державне регулювання може здійснюватись на основі чинного екологічного, комерційного, податкового та трудового законодавства. Отже, європейська модель корпоративної соціальної відповідальності може бути представлена як система дій щодо державного регулювання [2, с. 168].

В Україні основним законодавчим актом, який регулює питання охорони навколишнього середовища, є Закон України «Про охорону навколишнього середовища». Даний закон визначає правові, економічні та соціальні основи організації охорони навколишнього природного середовища в інтересах нинішнього та майбутніх поколінь, а також державну політику у сфері охорони навколишнього середовища. Остання спрямована на збереження безпечного навколишнього середовища, захисту життя і здоров'я населення від негативного впливу, зумовленого забрудненням навколишнього середовища, а також на досягнення гармонійної взаємодії суспільства, бізнесу та природи.

Основними принципами охорони навколишнього природного середовища за даним законом є:

- обов'язковість дотримання екологічних стандартів, нормативів і лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської діяльності;
- екологізація матеріального виробництва використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів і широкого впровадження новітніх технологій;
- запобіжний характер заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;
- науково обґрунтоване узгодження екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільства;
- обов'язковість надання висновків державної екологічної експертизи;
- безоплатність загального та платність спеціального використання природних ресурсів для господарської діяльності;
- компенсація шкоди, заподіяної порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища;
- поєднання заходів стимулювання і відповідальності у справі охорони навколишнього природного середовища;
- вирішення проблем охорони навколишнього природного середовища на основі широкого міждержавного співробітництва;
- установлення екологічного податку [1].

Як бачимо, принципи охорони навколишнього середовища, передбачені українським законодавством, є досить повними та комплексно регламентують дану сферу діяльності. Це свідчить про певний ступінь їхньої відповідності положенням європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Окрім вищезазначеного закону, екологічне законодавство регулюють кодекси природоресурсного законодавства України. Вони регламентують особливості використання і охорони окремих природних ресурсів, а також аспекти управління та здійснення контролю у сфері охорони навколишнього середовища.

Діяльність Європейського Союзу у сфері охорони довкілля почалася з підписання Амстердамського договору, у якому закріплено принцип сталого розвитку як одну з цілей ЄС, а високий рівень екологічного захисту визначено як один з абсолютних пріоритетів. Відповідно до положень даного договору, основними принципами екологічної діяльності Європейського Союзу є:

- принцип попереджувальної дії, згідно з яким загроза навколишньому середовищу повинна бути врахована заздалегідь до прийняття рішення;
- принцип обережності – не завжди можна передбачити негативний вплив на навколишнє середовище, але навіть у випадках наявності гіпотетичної можливості шкоди необхідно застосовувати відповідні природоохоронні заходи;
- принцип, згідно з яким винуватець шкоди оплачує відшкодування.

Вищезазначені принципи відображають перевагу методів фінансового стимулювання, розроблених на ринковій основі, більш ефективних, ніж методи адміністративного характеру або заборони [3].

В структурі ЄС існує орган – Європейське Агентство з питань довкілля, яке займається питаннями навколишнього середовища. Даний орган займається прийняттям основних конвенцій щодо охорони довкілля. За час свого



існування Європейське агентство питань довкілля ухвалило близько 300 нормативно-правових актів, що переважно стосувалися обмеження забруднення довкілля шляхом упровадження стандартів мінімізації викидів, зокрема у сфері поводження з відходами, забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря. Особливістю політики ЄС у сфері охорони довкілля є прийняття довгострокових програм дій. Остання з таких програм – «Довкілля: Наше майбутнє, наш вибір» – визначає основні напрямки діяльності у даній сфері, а саме:

- інтеграцію екологічних чинників в інші види політики;
- тіснішу співпрацю з підприємницькими структурами;
- надання більш широких повноважень громадськості та допомогу їм у зміні ставлення до довкілля;
- врахування екологічних аспектів при плануванні землекористування та прийнятті управлінських рішень.

Дана програма закликає до активного залучення та підзвітності всіх прошарків суспільства в пошуках інноваційних, практично придатних для реалізацій і сталих шляхів розв'язання тих екологічних проблем, з якими стикається Європа, а також забезпечує екологічну складову загальної стратегії сталого розвитку [4, с. 452].

Особливу увагу слід звернути на правові інструменти, які є складовою політики ЄС у сфері охорони довкілля. Серед них можна виокремити:

- екологічні мита та податки – фінскальний інструмент підвищення ефективності екологічної політики;
- екомаркування продукції: інструмент, основною метою якого є рекламування більш екологічної продукції;
- європейська схема екологічного менеджменту та аудиту (EMAS) – добровільна сертифікація щодо поліпшення екологічних показників і надання відповідної інформації;
- європейський реєстр викидів та перенесення забруднюючих речовин – інструмент, який передбачає доступність інформації про стан навколишнього середовища;
- оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС) певних державних і приватних проектів.

Отже, проаналізувавши законодавство України у сфері охорони навколишнього середовища, можна стверджувати, що принципи українського законодавства у даній сфері відповідають основним принципам екологічної політики Європейського Союзу. Також вони знаходять своє відображення в правових інструментах регулювання сфери охорони довкілля. Це дає змогу стверджувати про передумови переходу України до європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Для приведення екологічних стандартів України у відповідність до європейських необхідно гармонізувати вітчизняне законодавство із законодавством ЄС у сфері охорони довкілля. Це можна здійснити шляхом підписання європейського законодавчого акту, який знайшов би своє відображення в українському законодавстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.

Література: 1. Про охорону навколишнього середовища : Закон України від 25.06.1991 р. №1264-ХІІ (ред. від 26.10.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>. 2. Кричевский Н. А. Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М. : Дашков и Ко, 2007. – 216 с. 3. Гусев А. А. Основные направления и этапы формирования экологической политики Европейского Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wpec.ru/text/200704171418.htm>. 4. Шмелев М. П. Европа: вчера, сегодня, завтра / М. П. Шмелев. – М. : Экономика, 2002. – 823 с.



ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗКИ МЕТАЛЛА УКРАИНСКИМИ КОРПОРАЦИЯМИ «МЕТИНВЕСТ» И «ИНТЕРПАЙП» ЗА РУБЕЖ

УДК 330.44:[656.025.4:672](477+1-87)

Черткова А. К.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрена экономико-математическая модель транспортировки и распределения взаимозаменяемых ресурсов. Определен оптимальный план перевозки металла (стали) корпорациями «Метинвест» и «Интерпайп» в другие страны с учетом минимизации затрат на транспортировку.

Ключевые слова: : рынок металла, спрос и предложение на металл, ООО «Метинвест», ООО «Интерпайп».

Анотація. Розглянуто економіко-математичну модель транспортування і розподілу взаємозамінних ресурсів. Визначено оптимальний план перевезення металу (сталі) корпораціями «Метінвест» і «Інтерпайп» до інших країн з урахуванням мінімізації витрат на транспортування.

Ключові слова: ринок металу, попит і пропозиція на метал, ТОВ «Метінвест», ТОВ «Інтерпайп».

Annotation. We consider the economic-mathematical model of transport and distribution of interchangeable resources. The optimal plan of transport of metal (steel) corporations "Metinvest" and "Interpipe" in other countries with a view to minimizing transportation costs.

Keywords: metal market, supply and demand for the metal, LLC "Metinvest", LLC "Interpipe".

Металл – фундамент современной цивилизации, основа основ технического прогресса. И чем выше поднимается человечество по ступеням развития, тем больше его нужда в металлах. Украина имеет большие мощности для производства металла, благодаря чему наша страна может успешно осуществлять экспорт металла в другие страны мира.

Украина является одним из лидеров среди стран – производителей черных металлов в мире и занимала в 2013 г. 10 место в мире по объему производства стали [1]. Продукция, производимая металлургическими предприятиями, составляет около 30 % в общем промышленном производстве и 25 % от общих объемов экспорта Украины. Около 80 % металлопродукции экспортируется, 20 % идет на внутреннее потребление. Металлопродукция экспортируется в страны Европы, Азии, Ближнего Востока и Южной Америки. В 2013 г. рентабельность отрасли составила 26,3 %. По итогам 2012 г., металлургия Украины генерировала 40 % валютных поступлений и 20 % ВВП. Украина имеет большие мощности для производства металла, благодаря чему наша страна успешно осуществляет экспорт металла в другие страны мира. Отрасль обеспечивала более 25 % промышленного производства государства (96 955,5 млн грн в 2012 г.), около 40 % валютных поступлений в Украину и более 10 % поступлений в государственный бюджет Украины. Основными производителями металла в Украине являются такие регионы, как Запорожье, Днепропетровск, Донецк, а экспорт в основном осуществляется через Одессу.

Экспорт металла в Украине осуществляют, в основном, крупные заводы и бизнес-холдинги с помощью транспортных компаний. Металл не простой материал для перевозки, поскольку характеризуется габаритностью и большим весом. Оптимальным транспортом для транспортировки металла является ж/д-состав. В автомобилях металл возможно перевозить только небольшими партиями, а ж/д-состав позволяет доставлять крупные партии, что характерно для экспорта. Одной из компаний, обеспечивающей экспорт металла, является «Метинвест» [2].

Метинвест – крупнейший в Украине и один из крупнейших в СНГ производителей железорудного сырья и стали (рис. 1). Компания входит в десятку крупнейших производителей толстолистового проката, по итогам 2013 г. занимает 25-е место в ряду крупнейших металлургических компаний мира по версии Всемирной ассоциации производителей стали (World Steel Association).

«Метинвест» является крупнейшей компанией Украины, по версии Forbes, и занимает 4-е место в рейтинге крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы Deloitte TOP-500 по итогам 2013 г.

Второй из компаний, обеспечивающих экспорт металла, является «Интерпайп» [3]. Компания входит в десятку крупнейших в мире производителей бесшовных труб. Объем продаж трубной продукции в 2013 г. составил более 1,1 млн т. «Интерпайп» является третьим в мире по величине производителем цельнокатаных железнодорожных колес. Объем продаж в 2013 г. составил 250 тыс. т колесной продукции.



Рис. 1. Производственные результаты ООО «Метинвест» в 2013 г.

На примере стран США, России и Турции можно определить, какое количество стали целесообразно закупать у основных украинских компаний – экспортеров металла, чтобы издержки на его транспортировку были минимальными. Для этого нужно составить транспортную задачу и решить ее.

В 2014 г. «Метинвест» смог предоставить на внешний рынок 6500 т стали в год, а «Интерпайп» выделила 7500 т в год.

Потребность США, России и Турции в металлопродукции составляет 3500, 3500, 2500 т стали в год соответственно.

Цены (US\$/т) на транспортировку представлены на табл. 1:

Таблица 1

Цены на транспортировку

Поставщики	Потребители			Предложения, тонн
	США	Россия	Турция	
Метинвест	21252	2425	2475	6500
Интерпайп	1435	1615	1665	74500
Потребности, т	3500	3500	2500	

Следует составить математическую модель данной транспортной задачи. Критерий эффективности (целевая функция) имеет вид:

$$Z_{(\min)}(X) = 2125x_1 + 2425x_2 + 2475x_3 + 1435x_4 + 1615x_5 + 1665x_6,$$

где x_1 – количество металла, транспортируемое «Метинвестом» в США;

x_2 – количество металла, транспортируемое «Метинвестом» в Россию;

x_3 – количество металла, транспортируемое «Метинвестом» в Турцию;

x_4 – количество металла, транспортируемое «Интерпайпом» в США;

x_5 – количество металла, транспортируемое «Интерпайпом» в Россию;

x_6 – количество металла, транспортируемое «Интерпайпом» в Турцию.

Основная система ограничений предполагает, что потребности нужно удовлетворить в полном объеме и использовать весь объем предложения:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^3 x_{1j} = 6500 \\ \sum_{j=2}^3 x_{2j} = 7500 \end{cases} \quad \begin{cases} \sum_{i=1}^2 x_{i1} = 3500 \\ \sum_{i=2}^2 x_{i2} = 3500 \\ \sum_{i=3}^2 x_{i3} = 2500 \end{cases}$$

Ограничения на знак: $x_{ij} \geq 0; i = \overline{1,2}, j = \overline{1,3}$.

Проверим задачу на сбалансированность (закрытость). Просуммировав значения предложения и потребностей, имеем:

$$\sum_{i=1}^2 a_i = 6500 + 7500 = 14000$$

$$\sum_{j=1}^3 b_j = 3500 + 3500 + 2500 = 9500$$

В данном случае, задача открытая (несбалансированная), так как суммы предложений и потребностей не совпадают. Чтобы закрыть задачу, необходимо ввести фиктивного потребителя (В4), потребность которого составит 4500 т. В матрицу стоимостей необходимо добавить нулевой столбец. Поэтому таблица примет следующий вид (рис. 3):

Поставщики	Потребители				Предложения, тонн
	США	Россия	Турция	Другие страны	
Метинвест	21252	2425	2475	0	6500
Интерпайп	1435	1615	1665	0	74500
Потребности, т	3500	3500	2500	7000	

Рис. 3. Данные для выполнения

Решать эту задачу целесообразно в Microsoft Excel, используя надстройку «Поиск решений». Расчеты показаны на рис. 4:

Поставщики	Потребители				Предложения, тонн
	США	Россия	Турция	Другие страны	
Метинвест	2000	2425	2475	4500	6500
Интерпайп	1500	3500	2500	0	74500
Потребности, т	3500	3500	2500	4500	14000

Поставщики	Потребители				Предложения, тонн
	США	Россия	Турция	Другие страны	
Метинвест	21252	2425	2475	0	6500
Интерпайп	1435	1615	1665	0	74500
Потребности, т	3500	3500	2500	4500	14000

Рис. 4. Оптимальный план перевозки

$$Z_{(\min)}(X) = 2125 \times 2000 + 0 \times 4500 + 1435 \times 1500 + 1615 \times 3500 + 1665 \times 2500 = 16217500$$

Таким образом, в ходе решения получены общие минимальные издержки на перевозку стали корпорациями «Метинвест» и «Интерпайп», которые составят 16 217 500 дол. США. Всю сталь корпорации «Метинвест» необходимо направить в США. «Интерпайпу» целесообразно экспортировать сталь в США (1500 т), в Россию (3500 т) и в Турцию (2500 т). Ввиду того, что изначально предложения фирм превышали потребности стран, у первого поставщика остался невостребованным груз в количестве 4500 т, а продукция второго поставщика вывезена полностью. Результаты решения оптимальной задачи рекомендуется использовать в управлении деятельностью предприятий, то есть при планировании, анализе, контроле.

Научный руководитель – докт. экон наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Анализ металлургической промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://knowledge.allbest.ru/geography/3c0a65625a3ad78b5d43a89521316c26_0.html. 2. Метинвест. Экспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.metinvestholding.com/ua>. 3. Интерпайп. Экспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://interpipe.biz/ru/company>.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРЕВОЗКИ РИСА ОТ ОСНОВНЫХ СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ К ОСНОВНЫМ СТРАНАМ-ПОТРЕБИТЕЛЯМ

УДК 330.44:656.073

Чионг Н. Х.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

***Аннотация.** Приведено решение транспортной задачи по определению оптимального плана перевозки риса для ряда стран с учётом минимизации общей суммы перевозок в 2012 г.*

***Ключевые слова:** рынок риса, спрос и предложение на рис.*

***Анотація.** Наведено рішення транспортної задачі щодо визначення оптимального плану перевезення рису для ряду країн з урахуванням мінімізації загальної суми перевезень у 2012 р.*

***Ключові слова:** ринок рису, попит і пропозиція на рис.*

***Annotation.** The solution of the transport problem of the definition of an optimal transportation plan for the rice in several countries in view of minimization of the total traffic in 2012.*

***Keywords:** rice market, supply and demand for rice.*

Рис – одно из самых важных хлебных растений, поскольку им питается более половины населения всего земного шара. Культура его известна со времен глубокой древности. В торжественном обряде, установленном китайским императором ещё 2800 лет до н. э., рис уже играет важную роль.

В значительных количествах рис выращивается также в Бангладеш, в Индонезии, на Шри-Ланке, центральной и восточной части Африки, в Полинезии, Меланезии и других странах, лежащих между экватором и 45⁰ широты.

Мировое производство риса в 2013 г., по оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), составило 494 млн т.

Основные **мировые производители риса** – Китай, Индия, Индонезия, Бангладеш, Вьетнам и Таиланд, на долю которых приходится более 75 % сборов данной культуры.

Крупнейший экспортер риса в мире – Индия, которая, по оценкам ВТО, направила в 2012 г. на экспорт 10,6 млн т (при внутреннем производстве на уровне 102 млн т, по данным ОЭСР), что составляет 27,7 % от мировых экспортных поставок. На втором месте – Таиланд. Третье место по **экспорту риса** занимает Вьетнам – 14,2 % от мировых поставок.

Крупнейший импортер риса – Китай. Доля Китая в мировом импорте риса составила 6,7 %. В ТОП-10 импортеров риса также входят Индонезия (1810 тыс. т), Ирак (1384 тыс. т), ЮАР (1296 тыс. т), Филиппины (1023 тыс. т) и Малайзия (1006 тыс. т).

Основными поставщиками риса в мире являются Вьетнам, Таиланд. Определим транспортные затраты на доставки риса из этих стран в основные страны-потребители. Для этого нужно составить транспортную задачу и решить ее.

В 2012 г. Вьетнам мог предоставить на внешний рынок 6 000 000 т риса, Таиланд выделил 6 700 000 т. Потребность Китая, Малайзии, Филиппин в рисопродуктах составляет 3 500 000, 1 500 000 и 1 800 000 т соответственно.

Цены (US\$/т) на транспортировку [1; 2].

Таблица 1

Цены на транспортировку

Поставщики	Потребители			
	Китай	Малайзия	Филиппины	Предложения, т
Вьетнам	15	25	20	6 000 000
Таиланд	17	20	30	6 700 000
Потребности, т	3 500 000	1 500 000	1 800 000	

Составим математическую модель данной транспортной задачи. Критерий эффективности (целевая функция) имеет вид:

$$Z(x) = 15x_1 + 25x_2 + 20x_3 + 17x_4 + 20x_5 + 30x_6 \rightarrow \min$$

где x_1 – количество риса, транспортируемое из Вьетнама в Китай;
 x_2 – количество риса, транспортируемое из Вьетнама в Малайзию;
 x_3 – количество риса, транспортируемое из Вьетнама в Филиппины;
 x_4 – количество риса, транспортируемое из Таиланда в Китай;
 x_5 – количество риса, транспортируемое из Таиланда в Малайзию;
 x_6 – количество риса, транспортируемое из Таиланда в Филиппины.

Ограничения на знак: $x_{ij} \geq 0, i = 1,2; j = 1,2,3$

Приведем задачу к сбалансированной форме.

Сумма количества риса, которую предлагают страны-поставщики, равна:

$$6\,000\,000 + 6\,700\,000 = 12\,700\,000.$$

Сумма количества риса, в котором нуждаются страны-потребители, равна:

$$3\,500\,000 + 1\,500\,000 + 1\,800\,000 = 6\,800\,000.$$

В данном случае, задача открытая, так как суммы предложений и потребностей не совпадают. Чтобы закрыть задачу, необходимо ввести фиктивного потребителя. Для данного случая это будет совокупность других стран. Поэтому таблица примет следующий вид:

Таблица 2

Данные для выполнения

Поставщики	Потребители				Предложения, т
	Китай	Малайзия	Филиппины	Другие страны	
Вьетнам	15	25	20	0	6 000 000
Таиланд	17	20	30	0	6 700 000
Потребности, т	3 500 000	1 500 000	1 800 000	5 900 000	

Решать данную задачу целесообразно в Excel, используя надстройку «Поиск решений».

Таблица 3

Расчёт

Поставщики	Потребители				Фактические значения
	Китай	Малайзия	Филиппины	Другие страны	
Вьетнам	3 500 000	0	1 800 000	700 000	6 000 000
Таиланд	0	1 500 000	0	5 200 000	6 700 000
Потребности, т	3 500 000	1 500 000	1 800 000	5 900 000	6 800 000

Таблица 4

Расчет

Поставщики	Потребители				Предложения, т
	Китай	Малайзия	Филиппины	Другие страны	
Вьетнам	15	25	20	0	6 000 000
Таиланд	17	20	30	0	6 700 000
Потребности, т	3 500 000	1 500 000	1 800 000	5 900 000	

$$Z_{\min} = 15 \cdot 3\,500\,000 + 20 \cdot 1\,800\,000 + 0 \cdot 700\,000 + 20 \cdot 1\,500\,000 + 0 \cdot 5\,200\,000 = 118\,500\,000 \text{ (US\$)}$$

Таким образом, общие минимальные издержки на транспортировку риса составляют 118 500 000 US\$. Так, Вьетнаму надо оплатить транспортные расходы в размере 52 500 000 US\$ для вывоза риса в Китай, 30 000 000 US\$ – для транспортировки в Филиппины. А Таиланду надо оплатить транспортные расходы в размере 36 000 000 US\$ для транспортировки риса в Малайзию и другие страны. Следовательно, страны – основные экспортеры могут минимизировать свои транспортные затраты, чтобы получить максимальные прибыли на мировом рынке риса.

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярець Л. М.

Литература: 1. Экспорт риса Таиланда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.thairiceexporters.or.th/export_bycountry_2014.html. 2. Экспорт риса Вьетнама [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vietrade.gov.vn/go/3475-xut-nhp-khu-go-vit-nam-mua-v-201314-va-mt-s-d-bao.html>. 3. Юдин Д. Б. Задачи линейного программирования транспортного типа / Д. Б. Юдин, Е. Г. Гольштейн. – М. : Наука, 2007. – 412 с. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Рис>.



МОТИВАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

УДК 005.963

Шевельдіна Т. Б.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості навчання персоналу і чинники, що впливають на його ефективність, досліджено їхній взаємозв'язок. Здійснено аналіз впливу мотивації на навчання персоналу.

Ключові слова: персонал, мотивація, навчання, мотивація до навчання, ефективність навчання.

Аннотация. Рассмотрены особенности обучения персонала и факторы, влияющие на его эффективность, исследована их взаимосвязь. Осуществлен анализ влияния мотивации на обучение персонала.

Ключевые слова: персонал, мотивация, обучение, мотивация к обучению, эффективность обучения.

Annotation. The features of training and the factors affecting its efficiency, investigated their relationship. The analysis of the influence of motivation for staff training.

Keywords: personnel, motivation, learning, motivation to learn, learning efficiency.

Головною ознакою сучасного етапу розвитку економіки є перманентні та стрімкі зміни в усіх її галузях. Жорстка конкуренція і технічний прогрес обумовлюють швидке старіння професійних знань, а підприємства все більше потребують висококваліфікованого персоналу. Але найчастіше розробка і впровадження систем навчання не приносять бажаних результатів через відсутність у працівників бажання вчитися. Відтак, важливим завданням для HR-менеджерів є максимальне підвищення мотивації працівників до навчання.

Мета даного дослідження полягає у визначенні місця мотивації в системі навчання персоналу.

Різним аспектам питання професійного навчання приділяли увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: В. Брокбенк, Д. Парсон, Дж. П. Друкер, С Аржіріс, В. Савченко, Г. Щокін, Д. Богиня, І. Бондар, М. Семикіна, О. Левченко, Л. Щербак, М. Дрозач та інші. Результати аналізу економічної літератури свідчать про те, що, незважаючи на значний внесок учених у розвиток питань про навчання персоналу, проблема мотивації до навчання потребує подальшого дослідження.

Навчання персоналу – це процес цілеспрямованого формування у співробітників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок і умінь, які дозволяють підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні зобов'язання, освоювати нові види діяльності [1].

Оскільки персонал підприємства складається з дорослих і сформованих особистостей, то процес їхнього навчання повинен враховувати вікові, соціальні, психологічні та інші особливості. До числа таких особливостей належать:

- потреба в обґрунтуванні – дорослі люди уважно ставляться до розуміння того, для чого їм опанувати нові навички та вміння і які наслідки їх чекають у разі відмови від навчання;
- потреба у самостійності – однією з основних рис поведінки дорослої людини є самостійне прийняття рішень і відповідальність за них. Тому для працівника, який проходить навчання, важливо мати можливість вибору з декількох альтернатив;
- позитивний досвід особи, що навчається, – доросла людина має певний професійний і життєвий досвід у різних галузях і його використання має бути обов'язковим у процесі навчання;
- реальна необхідність навчання – навчання повинно мати практичне спрямування і бути орієнтованим на вирішення реальних завдань;
- повільність сприйняття і необхідність корегування застарілого досвіду [2].

Саме ці особливості навчання працівників підприємства обумовлюють наступні фактори, які впливають на ефективність навчання:

- мотивація персоналу – для того, щоб навчання було ефективним, воно повинно носити добровільний та ініціативний характер, у співробітника має бути бажання вчитися і розвиватися;
- вибір доцільних форм та методів – програма навчання повинна бути комплексною і включати в себе ті методи, які підходять для конкретної ситуації і сприяють кращому засвоєнню матеріалу;
- практичне застосування результатів навчання – можливість відпрацювання отриманих знань у виробничих умовах сприяє більш легкому переносу засвоєних вмінь у реальну діяльність [3];
- ресурсозабезпеченість – забезпечення навчального процесу необхідним фінансуванням, місцями проведення занять, інформаційним забезпеченням тощо;
- відповідність програми навчання теперішнім і майбутнім цілям підприємства – професійне навчання має проводитись своєчасно та на підставі визначення потреби організації в ньому.

Взаємозв'язок особливостей навчання персоналу та факторів його ефективності подано на рис. 1.

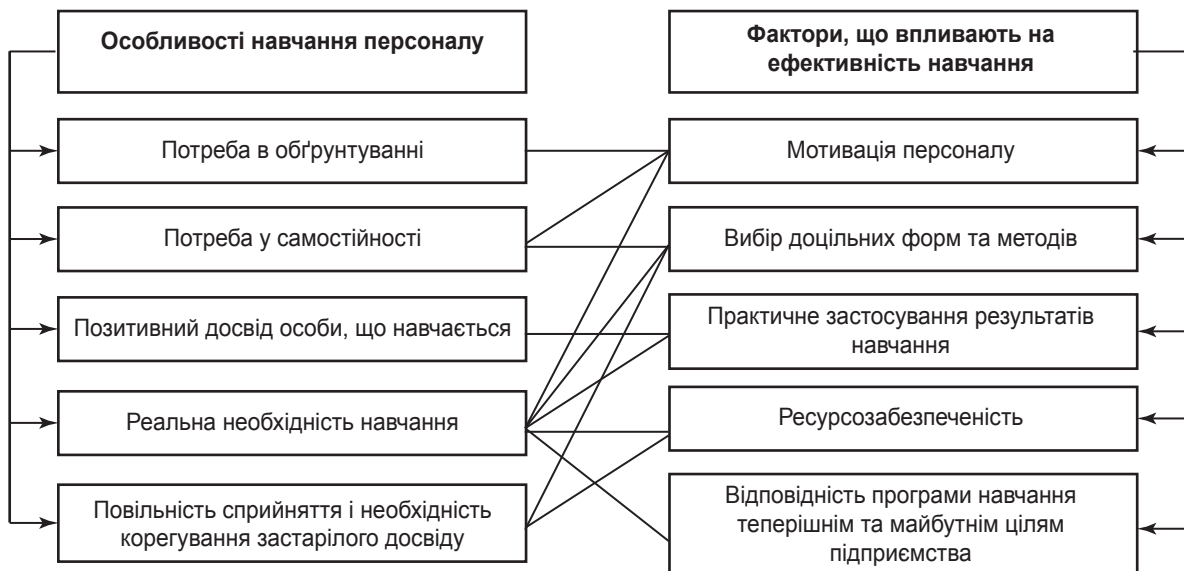


Рис. 1. **Взаємозв'язок між особливостями навчання персоналу та факторами його ефективності**

З рисунка видно, що мотивація персоналу є одним із ключових факторів ефективності навчання.

Відтак, мотивація персоналу до навчання – процес спонукання працівників до активної діяльності, спрямованої на отримання професійних знань і навичок, необхідних для якісного виконання роботи, а також досягнення як особистих цілей, так і цілей організації.

Підвищенню мотивації персоналу до навчання сприяють:

- потреба працівника у навчанні;
- доступність навчання для співробітників;
- доцільність навчання;
- авторитетність особи, що проводить навчання;
- своєчасність навчання;
- результативність навчання;
- відповідність цілей працівника цілям підприємства.

Потреба працівника в навчанні полягає в тому, що йому повинен бути зрозумілим взаємозв'язок між посадою, яку він займає, оплатою праці та його кваліфікацією. Отже, кадрова політика підприємства і зокрема система навчання мають бути побудовані таким чином, щоб кожен співробітник розумів, які нові можливості він може отримати в результаті витрачених зусиль.

Усвідомлене бажання вчитися підвищує пізнавальну активність працівника, яка має значний вплив на темп, глибину і міцність отриманих знань.

Для реалізації цього елемента мотивації до навчання на підприємстві повинна існувати проста і доступна для працівників система мотивації, система атестації працівників, а також розроблені чіткі посадові інструкції із закріпленими в них компетенціями.

Доступність навчання для співробітників полягає в тому, що кожен співробітник повинен бути досить проінформований про існуючі програми і можливості в галузі навчання.

Також вона залежить від ефективності організації навчального процесу. На даний момент існує велика кількість видів і методів навчання: навчання на робочому місці, коучинг, зовнішні і внутрішні тренінги та семінари, ротація персоналу, навчальні курси та інші. Для того, щоб система навчання персоналу підприємства була ефективною, в ній повинні бути хоча б кілька з цих методів. Це дасть працівникам можливість вибору того методу, який підійде саме йому залежно від професійних інтересів, особливостей місця роботи, психологічних і фізичних особливостей, а також рівня вже існуючих знань та навичок.

Процес навчання повинен бути організований таким чином, щоб складність нових завдань збільшувалась поступово. Оптимальний вибір рівня складності навчання буде позитивно впливати на його результати.

Доцільність навчання полягає в тому, що і працівники, і менеджмент підприємства повинні знати, кого, коли і чому необхідно навчати, інакше таке навчання призведе до негативних наслідків для обох сторін. Роботодавець понесе зайві витрати, а працівник не отримає навички, необхідні для виконання поточної роботи. До того ж, якщо працівник не бачить доцільності навчання, то його мотивація до отримання нових знань значно знижується.

Щоб уникнути непотрібного навчання, на підприємстві необхідно розробити план навчання співробітників різних груп на певний період.

Одним із важливих елементів у мотивації до навчання є авторитет особи, яка навчає. Це може бути безпосередній керівник, фахівець кадрової служби або ж запрошений експерт. Якщо між сторонами встановляться довірливі відносини, то ефективність проведеного навчання буде значно вищою.

Своєчасність навчання полягає в тому, що для підвищення зацікавленості співробітника у цьому процесі, він повинен мати можливість застосувати отримані навички у своїй безпосередній роботі під час навчання або відразу після його закінчення, а не через деякий час. Чим більше набутих знань працівник зможе застосувати в практиці, тим вище свідомість навчання і інтерес до нього.

Також важливим є те, що працівник має бачити результати своєї роботи і те, як саме навчання впливає на них. Для цього на підприємстві має бути добре налагоджений зворотній зв'язок між працівниками і керівництвом.

Щоб працівники хотіли навчатися, необхідно, щоб вони знали і бажано розділяли цілі підприємства. Тоді персонал буде зацікавлений у підвищенні продуктивності праці й ефективності діяльності підприємства в цілому, що приведе до потреби у навчанні новим навичкам і вмінням та освоєнні нових технологій.

Усі перераховані елементи тісно взаємопов'язані, тому високої мотивації до навчання у працівників можна досягти лише за умови їх сукупного виконання.

Отже, навчання персоналу буде більш ефективним, якщо працівники будуть мотивовані до нього. Для мотивації співробітника до навчання також важлива зацікавленість його керівника в даному навчанні. Необхідно створювати програми навчання і детально доносити інформацію про них до підлеглих. Працівники повинні знати про їх необхідність і користь.



Література: 1. Герчекова И. А. Менеджмент : учебник / И. А. Герчекова. – М. : Бизнес и биржи, 2003. 2. Дресвянников В. А. Андрагогика: принципы практического обучения для взрослых / В. А. Дресвянников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elitarium.ru/2007/02/09/andragogika.html>. 3. Костицин Н. А. Система факторов эффективности профессионального, организационного и корпоративного обучения / Н. А. Костицин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nikomaha.ru/sistema-factorov-effektivnosti-professionalnogo-organizatsionnogo-i-korporativnogo-obucheniya>. 4. Самыгин С. И. Менеджмент персонала / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д. : Феникс, 1997. – 480 с. 5. Власов Е. Как мотивировать сотрудников к обучению и повысить его эффективность / Е. Власов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hr-journal.ru/articles/mp/motivobuch.html>. 6. Кларин М. В. Андрагогика: наука обучения взрослых людей / М. В. Кларин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2004/08/25/andragogika_nauka_obuchenija_vzroslykh.html.



ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

УДК 336.227(477)

Шевченко Ю. І.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті запропоновано напрямки підвищення ефективності фінансової політики України, розглянуто визначення фінансової політики, інструменти фінансової політики й основні проблеми бюджетно-податкової політики.

Ключові слова: фінансова політика, податок, податкова система.

Аннотация. В статье предложены направления повышения эффективности финансовой политики Украины, рассмотрены определение финансовой политики, инструменты финансовой политики и основные проблемы бюджетно-налоговой политики.

Ключевые слова: финансовая политика, налог, налоговая система.

Annotation. The article suggests ways of raising the effectiveness of fiscal policy in Ukraine, considered the definition of fiscal policy, fiscal policy tools and basic problems of fiscal policy.

Keywords: fiscal policy, tax, tax system.

В сучасних умовах фінансової політиці відводиться важливе місце в економічній політиці, оскільки вона володіє дієвими інструментами і виконує важливі для держави і населення функції. Питання про роль фінансової політики як інструменту регулювання економіки є особливо актуальним сьогодні, коли виникла реальна потреба пошуку джерел виходу з кризи, боротьби з інфляцією, забезпечення належного життєвого рівня населення, стимулювання розвитку національного виробництва, оскільки всього цього можна досягнути у випадку її ефективного застосування.

На сьогодні фінансова політика в Україні переходить у якісно новий вимір розвитку, що певним чином викликає труднощі у її реалізації. Насамперед такі труднощі пов'язані з необхідністю гармонізації вітчизняного податкового законодавства із законодавством ЄС, виконання вимог МВФ, відновлення підприємницької та інвестиційної активності, недопущення погіршення рівня життя населення тощо.

Вагомий внесок у розроблення пропозицій щодо формування фінансової політики зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І. Луніна, В. Баліцька, О. Короткевич, Н. Фролова, Т. Вовк, О. Водяніков, І. Коноваленко,

С. Буряк, В. Філонич, які у своїх наукових працях досліджували проблеми поповнення державного бюджету і методи мінімізації впливу фінансової кризи на податкове реформування в Україні.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів удосконалення фіскальної політики України.

Фіскальна політика – це урядовий вплив на економіку через оподаткування, формування обсягу і структури державних витрат з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання і обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [1, с. 596].

Однією із складових фіскальної політики держави є податкова політика. До основних проблем, з якими вона стикається на даному етапі розвитку, можна віднести недосконалість законодавчої бази та високий рівень тонізації економіки.

Вдосконалення податкової системи набуває особливо важливого значення і є важливим аспектом суспільно-економічних перетворень в Україні. Удосконалення системи оподаткування повинне здійснюватися виходячи зі стратегічних цілей нашої держави – побудови конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки й інтеграції у європейське співтовариство [1].

Отже, основними завданнями вдосконалення податкової системи повинні стати такі:

- вдосконалення нормативно-законодавчої бази у сфері оподаткування, зокрема прийняття виправлень до Податкового кодексу. Це пояснюється тим, що нестабільність податкового законодавства суттєво ускладнює процедуру планування та прогнозування майбутньої діяльності навіть на нетривалі періоди та погіршує адаптивні функції економічних агентів;

- підвищення ефективності системи адміністрування податків. Як стверджує В. С. Філонич, за обтяжливостію для бізнесу податкова система України займає останні місця у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності;

- детінізація економіки. Підприємства, які ухиляються від оподаткування, посилюють власні конкурентні позиції не за рахунок удосконалення управлінських і виробничих процесів, а внаслідок лобювання особливих відносин із владою. Створюються штучні передумови для продовження діяльності неефективних підприємств або виробництва непридатних товарів і послуг;

- з метою розвитку та відродження депресивних регіонів слід запровадити відновлення спеціальних економічних зон (СЕЗ), територій пріоритетного розвитку (ТПР) і технопарків. Застосування особливих умов оподаткування заохочує приток капіталу до галузей чи регіонів із більш сприятливим податковим режимом, що може загрожувати структурними та територіальними дисбалансами. Тому розвиток спеціальних економічних зон та ін. необхідно детально проаналізувати;

- науково обґрунтовано систему надання податкових пільг. Галузеві пільги найменш ефективні, оскільки їх результативність залежить від правильного визначення пріоритетних галузей. Більш обґрунтованим є надання податкових пільг молодим галузям, які мають реальні можливості стати конкурентоспроможними і потребують державної підтримки та захисту від конкуренції з боку розвинених країн.

Нагальність і необхідність проведення реформи, насамперед у податковій системі, пояснюється тим, що податки двоюко можуть впливати на економіку в перехідний період, а саме: з одного боку, низький рівень податків, відсутність будь-яких податкових пільг доповнюють і стимулюють приватнопідприємницьку ініціативу, спонукають до розширення виробництва, заохочують іноземні інвестиції, дають змогу державі через бюджет виконувати свої функції, а з іншого – їх надмірне навантаження у поєднанні з масштабною кризою в економіці призводить до спаду виробництва, відтоку капіталу, приховування доходів, переходу значної кількості суб'єктів господарської діяльності в «тіньову економіку», інфляції, безробіття, кризи неплатежів тощо, що є характерним на сучасному етапі розвитку України.

Відтак, податкова система України потребує подальшого вдосконалення, що пояснюється наступним: забезпечення використання конкурентоспроможності національної економіки значною мірою визначається ефективністю системи оподаткування. Зараз в Україні розпочався новий етап реформування податкової системи, що потребує теоретичного переосмислення проблем оподаткування. До 2018 р. податкову політику буде реформовано на підставі Стратегії реформування податкової системи України [2].

Непослідовність і непередбачуваність законодавчого та нормативного середовища України є загальновиразним стримуючим фактором економічного розвитку країни та її низької інвестиційної привабливості. Така непослідовність найбільше відобразилась у бюджетній сфері.

В останні п'ять років в Україні спостерігалась ситуація, при якій є наявними вкрай нерівномірний розподіл податкового навантаження, продовження утримання значних пільг і привілеїв, значна частка надходжень від приватизації, яка закладалася в попередні роки в дохідну частину бюджету й використовувалася на споживання та погашення боргових зобов'язань, а не на фінансування підприємств [3].

Для того, щоб визначити чинники вдосконалення бюджетної політики на даному етапі економічного розвитку України, необхідно виділити такі основні її проблеми, як: незбалансованість зобов'язань і ресурсів на всіх



рівнях бюджетної системи і надмірність боргового тягаря; неефективність і обтяжливність податкової системи; неефективність значної частини бюджетних видатків; перевищення державних потреб і зобов'язань; незавершеність формування ефективної системи управління державними фінансами.

Однією з найгостріших проблем фіскальної політики є фінансове наповнення бюджету та оптимізація витрат, особливо в період економічної кризи. Вдосконалення фіскальної політики повинне підвищити конкурентоспроможність економіки України, активізувати інноваційно-інвестиційну складову розвитку, позитивно вплинути на структурні процеси у реальному секторі економіки, чим забезпечити динамічне економічне зростання із підвищенням рівня та якості життя населення.

Практика використання податків в Україні як двох найбільш дієвих інструментів фіскальної політики свідчить, що вони втратили роль стимулу та регулятора розвитку економіки. Податкова та бюджетна системи поки що не посіли відведеного їм місця в загальноекономічній системі, що гальмує перехід країни до цивілізованого ринку.

Отже, Україні для переходу до стимулюючої бюджетної політики потрібно розв'язати два на перший погляд взаємовиключних завдання – збільшення бюджетних доходів і зниження податкового навантаження до рівня, що сприяє зростанню виробництва. Це свідчить про складність використання фіскальної політики як регулятора економіки. Використання неадекватної фіскальної політики або суворо орієнтація на зарубіжний досвід може призвести до негативних наслідків.

Напрями вдосконалення бюджетної політики полягають у наступному:

- оптимізація та скорочення переліку державних цільових програм. Це пояснюється тим, що в Україні існує понад 200 державних програм, пакет яких формується без належної ув'язки з головними пріоритетами держави, а фінансується вибірково;
- бюджетний процес повинен бути нерозривно пов'язаний із загальноекономічним плануванням у країні. Це потребує розробки системи середньострокового бюджетного планування;
- розробка економічних критеріїв для виділення бюджетних інвестицій;
- оптимізація структури видатків на розвиток освіти і науки. В умовах розвинутої ринкової економіки фінансування освіти треба розглядати як засіб зростання інтелектуального капіталу нації. Вища освіта є дуже важливим компонентом людського капіталу;
- розробка та законодавче закріплення процедур вибору й перегляду пріоритетів фінансування наукової та науково-технічної діяльності;
- реформа міжбюджетних відносин на основі більш чіткого розмежування витратних і податкових повноважень між республіканським і місцевими бюджетами і формування нових систем фінансової підтримки регіонів;
- посилення бюджетного адміністрування власних доходів бюджетних установ;
- якісне вдосконалення казначейської системи виконання бюджетів;
- оптимізація державних витрат;
- створення ефективної системи управління державним боргом.

Також необхідні постійні наукові дослідження у сфері фіскальної політики, оскільки тільки податкова і бюджетна політики, що проводяться відповідно до соціально-економічних умов, що склалися в Україні, приведуть до позитивних результатів: дозволять досягти стійкого економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки [3].

Отже, можна зробити висновок, що головним завданням у реформуванні податкової політики повинна стати переорієнтація податкової системи із суто фіскальних цілей на стимулювання економічного зростання. Здійснити це можна насамперед шляхом послаблення податкового навантаження економіки частки податків у ВВП. Зниження ставок податків сприятиме поживленню підприємницької активності і в підсумку не зменшить, а навпаки, збільшить податкові надходження до бюджету. Стимулюючий вплив матиме й радикальне скорочення пільг: крім соціального ефекту, воно сприятиме розширенню бази оподаткування, зменшить можливості для ухилення від сплати податків. Як свідчить досвід багатьох країн, стабільність і помірність системи оподаткування дають кращий і триваліший стимулюючий ефект, ніж податкові пільги. Безумовно, у певних випадках пільги відіграють позитивну роль, але необхідно знаходити компроміс між їхньою кількістю та необхідністю збереження «незруйновано-го» податкового поля.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій [та ін.]; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с. 2. Ільшанко В. А.

Податкова політика в системі регулювання соціально-економічного розвитку держави / В. А. Ілляшенко // Економічна наука. – 2013. – № 8. – С. 23–24. 3. Нікітенко Д. В. Про актуальні проблеми фіскальної політики України у сфері підприємництва / Д. В. Нікітенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 4. – С. 38–42.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ПОСІВНИХ ПЛОЩ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА «ДОСЛІДНЕ ГОСПОДАРСТВО «ЕЛІТНЕ»

УДК [338.432:631.4](477.54)

Шиян О. Д.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблему оптимізації сільськогосподарських земель з погляду дотримання науково обґрунтованих сівозмін та максимізації прибутковості використання землі. На прикладі одного з підприємств Харківської області виконано оптимізацію структури посівних площ.

Ключові слова: сільське господарство, максимізація прибутку, оптимізація.

Аннотация. Рассмотрена проблема оптимизации сельскохозяйственных земель с точки зрения соблюдения научно обоснованных севооборотов и максимизации доходности использования земли. На примере одного из предприятий Харьковской области выполнена оптимизация структуры посевных площадей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, максимизация прибыли, оптимизация.

Annotation. The problem of optimizing agricultural land in terms of compliance with science-based crop rotations and maximize the profitability of land use. For example, one of the enterprises of the Kharkiv region is made to optimize the structure of sown areas.

Keywords: agriculture, profit maximization, optimization.

У сьогоднішніх умовах сільськогосподарські підприємства визначають структуру посівних площ, виходячи з критеріїв ефективності їх використання. Однак слід мати на увазі, що в сільському господарстві також діє фактор, який визначає співвідношення різних культур сівообігу, виходячи з критеріїв оптимального співвідношення з погляду екологічних факторів.

Так, виникає протиріччя між бажанням підприємців отримати максимальний прибуток і необхідністю збереження родючості ґрунтів. Одним з варіантів вирішення цього протиріччя є оптимізація посівних площ з урахуванням рекомендованої структури сільськогосподарських культур [1] та можливістю максимізувати прибутки підприємства.

Оптимальний план посіву культур було розглянуто на прикладі ДП «ДГ «Елітне». Щоб скласти оптимізаційну задачу, необхідні дані про врожайність, площу земель, витрати та ціну по видам культур за 2013 р. [2] (табл. 1).

Для розробки економіко-математичної моделі за невідомі змінні беремо необхідну кількість культур для посіву в тоннах та позначимо їх: x_1 , x_2 , x_3 тощо.

Оскільки відома ціна від реалізації кожного виду культур, то можна розрахувати прибуток від реалізації кожної культури, а їхня сума складе цільову функцію пошуку максимуму прибутку:

$$Z_{\max} = 1550x_1 + 1428x_2 + 4080x_3 + 845x_4 + 3572x_5 + 13302x_6.$$

Дані по видам культур ДП «ДГ «Елітне»

№	Тип даних	Види культур					
		Озимі	Ярові	Зернобобові	Кукурудза	Соняшник	Соя
		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
1	Врожайність (т/га)	4,3	2,3	0,82	4,7	2	0,7
2	Витрати (грн/т)	1497	1324	3780	780	3175	2336
3	Ціна (грн/т)	1550	1428	4080	845	3572	3302

При посіві культур слід дотримуватися певної пропорції площі посівів з метою збереження родючості ґрунтів, отже, вводяться наступні обмеження: 1) площа посівів озимих, ярових і зернобобових разом повинна знаходитися в інтервалі від 35 % (413 га) до 80 % (954 га) від загальної площі; 2) площа посівів соняшника не може перевищувати 10 % (118 га) загальної площі.

Врахуємо також обмеженості ресурсів підприємства, а саме – загальні витрати на посіви не можуть перевищувати 6 млн грн:

$1497x_1 + 1324x_2 + 3780 + 780x_4 + 3175x_5 + 2336x_6 \leq 6000000$ А; а площа засіяної землі не може перевищувати наявну в господарстві, тобто 1182 га:

$$\frac{x_1}{4,3} + \frac{x_2}{2,3} + \frac{x_3}{0,82} + \frac{x_4}{4,7} + \frac{x_5}{2} + \frac{x_6}{0,7} \leq 1182,$$

або

$$0,23x_1 + 0,43x_2 + 1,25x_3 + 0,21x_4 + 0,5x_5 + 1,43x_6 \leq 1182.$$

Також потрібно врахувати, що необхідна кількість тонн не може бути від'ємною, тобто $x_i \geq 0, i(1,6)$.

Отримана система складається з 5 лінійних нерівностей. А разом із цільовою функцією отримано наступну математичну модель:

$$\begin{cases} Z_{\max} = 1550x_1 + 1428x_2 + 4080x_3 + 845x_4 + 3572x_5 + 13302x_6 \\ 1497x_1 + 1324x_2 + 3780x_3 + 780x_4 + 3175x_5 + 2336x_6 \leq 6000000 \\ 0,23x_1 + 0,43x_2 + 1,25x_3 + 0,21x_4 + 0,5x_5 + 1,43x_6 \leq 1182 \\ 0,23x_1 + 0,43x_2 + 1,25x_3 \leq 954 \\ 0,23x_1 + 0,43x_2 + 1,25x_3 \geq 413 \\ 0,5x_5 \geq 118 \\ x_i \geq 0; i(1,6) \end{cases}$$

Для розв'язання даної задачі було застосовано симплекс-метод. Спочатку в Microsoft Excel необхідно побудувати опорну таблицю, основою якої є математична модель [3].

Для пошуку оптимального рішення застосовується надбудова «Пошук рішення». Результати виконання розрахунків представлено в табл. 2.

В результаті маємо: $X_{\text{опт}} = (3135,571; 0; 0; 0; 236; 238,3347)$, $Z(X_{\text{опт}}) = 6490109$ грн.

Тож можна стверджувати, що для отримання максимального прибутку при вихідних обмеженнях необхідно посіяти 3 135, 571 т озимих, 236 т соняшника та 238,33 т сої. При цьому ми використаємо всі грошові ресурси, засіємо всю земельну площу, соняшника буде посіяно максимум з дозволених 10 %, а зернових – 721,18 га з максимально можливих 954 га. Прибуток у цих умовах складе 6 590 109 грн без урахування витрат.

Отже, результати, що були отримані, доцільно використовувати при розробці бізнес-плану діяльності підприємства ДП «ДГ «Елітне» на наступний період.

Науковий керівник – докт. екон наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах : Постанова Кабінету Міністрів від 11.02.2010 р. № 164 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-normativiv-optimalnogo-spivvidnoshennja-k-doc12715.html>. 2. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2012 рік : статистичний бюлетень / За ред. О. М. Прокопенка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 110 с. 3. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі» : навч.-практ. посібник / І. Л. Лебедева, Л. О. Норік, Л. М. Малярець. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – С. 51.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКІВ НА ЦІНУ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ

УДК 336.228:338.5

Шликова Ю. В.

Кулик А. С.

Студенти 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено вплив прямих і непрямих податків на ціну ринкової рівноваги. Проаналізовано зміну попиту та пропозиції внаслідок зміни податкового навантаження на підприємства та фізичних осіб.

Ключові слова: податок, рівноважна ціна, прямі податки, непрямі податки, зменшення цін, збільшення цін.

Аннотация. Исследовано влияние прямых и косвенных налогов на цену рыночного равновесия. Проанализировано изменение спроса и предложения вследствие изменения налоговой нагрузки на предприятия и физических лиц.

Ключевые слова: налог, равновесная цена, прямые налоги, косвенные налоги, снижение цен, увеличение цен.

Annotation. Influence of taxes on market price of balance is investigated. Change of supply and demand owing to change of tax burden of the enterprises is analysed.

Keywords: tax, the equilibrium price, direct taxes, indirect taxes, lowering prices, increasing prices.

Протягом останніх років в Україні стає актуальним питання сплати податку при купівлі або продажу товарів. Різні типи податків, як прямі, так і непрямі, мають змогу впливати на об'єм виробництва та реалізацію певних видів товару як на території даної країни, так і в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Багато вітчизняних і зарубіжних економістів у своїх роботах досліджували різні аспекти системи оподаткування та робили висновки щодо його важливості у економічній сфері. Це такі вчені, як О. Д. Василик, В. П. Вишневський, О. Д. Данілов, В. М. Гець, Н. І. Костіна, Ю. Б. Іванов, Я. В. Литвиненко, І. О. Луніна, А. І. Даниленко та інші.

Учений-економіст О. Д. Данілов вважає, що податок є потужним важелем державного регулювання ринку. В процесі збільшення чи зменшення своєї величини під впливом законів попиту та пропозиції він не порушує, але певним чином модифікує їхні дії – викликає зміщення кривої пропозиції товару, визначаючи тим самим переміщення точки ринкової рівноваги [1, с. 180].

У свою чергу, Ю. Б. Іванов зазначав, що податкове регулювання як процес базується на свідомому, активному та цілеспрямованому використанні існуючої незалежно від волі суб'єктів управління регулювальної функції податків для отримання певних соціально-економічних результатів. Тобто регулювальна функція податків виступає основою податкового регулювання [2]. Ефективна реалізація податкового регулювання потребує теоретичного обґрунтування системи принципів та інструментів його реалізації, а також методичного забезпечення їх застосування, що треба розглядати як напрями подальших досліджень проблеми, що вирішують.

Метою статті є забезпечення ефективної обґрунтованості теоретичних засад визначення впливу як непрямих, так і прямих податків на формування цін на макрорівні.



Податок як економічна категорія має великий вплив на ринкову рівновагу, бо саме він є найкращим методом регулювання державою, який не змінює умови перебігу ринкових процесів і не обмежує свободу дій ринкових суб'єктів. Порушення балансу на ринку призводить до негативних наслідків як на окремих підприємствах, так і в економіці в цілому. Зазначимо, що податки можуть впливати на ціну ринкової рівноваги прямо і опосередковано. Прямий вплив податків спостерігається при стягуванні непрямих податків, оскільки вони безпосередньо включаються у ціну товару (послуги). Опосередкована дія податків виявляється в тих випадках, коли податки входять до витрат, на основі яких формується ціна. За своєю суттю рівноважна ціна несе в собі всю інформацію, яка необхідна як виробникам (яку кількість товару виготовити та поставити на ринок), так і споживачам (який обсяг товару представлено на ринку). Зміна ціни рівноваги слугує сигналом для продавців – збільшення (або зменшення) обсягів виробництва і для покупців – збільшення (або зменшення) споживання товарів. Існують різноманітні фактори, які впливають на зміну ціни ринкової рівноваги (табл. 1) [3, с. 85–87].

Таблиця 1

Фактори, які впливають на зміну ціни ринкової рівноваги

Фактори, що зумовлюють зниження цін	Фактори, що зумовлюють підвищення цін
Підвищення продуктивності праці	Зниження продуктивності праці
Зменшення податкового навантаження	Зростання і введення нових податків
Зміна споживчих очікувань	Підвищення якості продукції
Зменшення цін на економічні ресурси	Зростання цін на ресурси
Зменшення доходів споживачів	Зміна споживчих очікувань

Розглянемо як само податки впливають на ринкову ціну товарів. Аналізуючи вплив непрямих податків на рівноважну ціну, можна сказати, що від того, яку саме ставку будуть мати ці податки, залежатиме, який обсяг товарів буде реалізовано. Непрямі податки – податки на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, сплачуються покупцями при купівлі товарів та отриманні послуг, а в бюджет вносяться продавцями чи рідше виробниками цих товарів і послуг [4]. Відповідно до чинного законодавства, в Україні стягуються такі непрямі податки: податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок та мито.

Введення, наприклад, акцизного податку у цілому має негативний вплив як на споживачів, так і на виробників, оскільки призводить до скорочення обсягів виробництва товарів. Це можна спостерігати у зростанні ціни товару і скороченні обсягів споживання. Більш висока ціна скорочує обсяг споживчого попиту, внаслідок чого зменшується маса продажу товарів, що потрапили під оподаткування. Виробники в таких умовах змушені скорочувати виробництво та обсяги пропонування на ринку товарів, попит на які зменшився, або шукати шляхи зниження ціни товару за рахунок зменшення витрат на виробництво для того, аби попит на ці товари виріс [5]. Також слід зазначити, що виробництво й реалізація товарів, які обкладаються акцизним податком, знаходяться під наглядом держави, характеризуються нееластичністю попиту за ціною та еластичністю попиту за доходами, яка для цих товарів більша за одиницю. Держава встановлює акцизний податок на ту чи іншу продукцію, щоб отримати бажаний ефект. Наприклад, податок на тютюнові вироби держава встановлює через потребу боротьби з курінням і прагнучи обмежити їх споживання. Разом із тим, запровадження податку на популярні товари може призвести до виникнення ефекту заміщення або до зростання тіньової економіки (ухилення від оподаткування та появи великої кількості неякісної фальсифікованої продукції).

Оскільки ПДВ так само, як акцизний податок, входить до групи непрямих податків, то між ними можна прослідкувати певну схожість у впливі на ціну ринкової рівноваги. Так, при збільшенні ставки ПДВ відповідно збільшується ціна товару (послуги), що в свою чергу призводить до скорочення попиту на даний вид продукції. У випадку зменшення ставки податку попит на товар навпаки збільшиться, оскільки ціна товару (послуги) впаде.

Аналізуючи вплив ПДВ на ринкову ціну, слід звернути увагу на те, що, встановлюючи певні ставки податку на додану вартість, держава впливає на попит споживачів, оскільки може стимулювати його в період кризи чи сприяти зростанню попиту в період надмірного піднесення економіки.

Незважаючи на те, що прямі податки не впливають на ціну товарів так помітно, як непрямі податки, вони також відіграють певну роль у становленні ринкової ціни продукції.

Основними видами прямих податків в Україні є: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), податок на землю тощо. Беручи до уваги дані податки, можна з упевненістю сказати, що вони впливають на фінансову діяльність підприємства, а отже, і на собівартість продукції, дохід від реалізації продукції, і врешті-решт на ціну продажу продукції. Оскільки необхідно виявити вплив прямих податків на ціну ринкової рівноваги, то нас цікавить саме останній показник фінансово-господарської діяльності підприємства – ціна продажу продукції.

Як відомо, основу ціни товару складають собівартість і прибуток. Окрім затрат на матеріали, сировину та інші складові, необхідні для виробництва, до собівартості належить плата за робочу силу. На сьогодні в Україні податок на доходи фізичних осіб установлений у розмірі 15 %, і Законом України від 27.03.2014 р. № 1166-VII «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» було передбачено залишити ПДФО оподатковуватися за старими ставками [6].

Оскільки ціна робочої сили визначається набором життєво необхідних благ, то для забезпечення існування робітників при збільшенні державою рівня податків на їхню заробітну плату, підприємці будуть змушені підвищити зарплату (підвищення номіналу дещо стабілізує реальні доходи, які знизились унаслідок податків) [7]. Такий крок призводить до зростання виробничих витрат, збільшує собівартість продукції, прибутки починають також скорочуватись. Прагнучи запобігти цьому, підприємці почнуть мінімізувати витрати за рахунок скорочення обсягів виробництва. Це призведе до зміщення кривої пропозиції вліво, як показано на рис. 1, тобто внаслідок підвищення податків (неціновий фактор) підвищиться рівноважна ціна товарів ($P_0 \rightarrow P_1$).

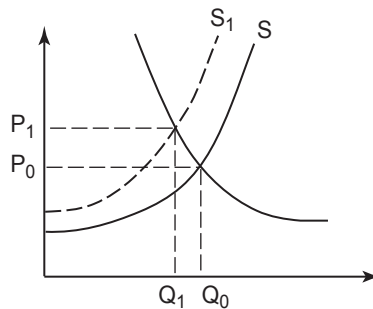


Рис. 1. Зменшення пропозиції під впливом збільшення ПДФО

Звернімося до кривої попиту, адже її зміщення під впливом нецінових факторів також здатне впливати на ринкову рівновагу (рис. 2). Слід зазначити, що до нецінових факторів впливу на криву попиту, окрім інших, належать зміни в доходах споживачів.

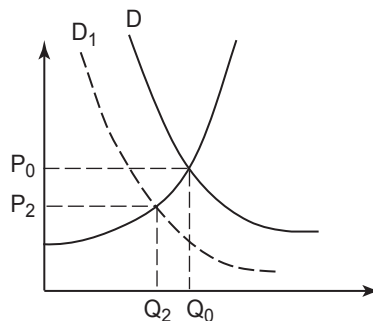


Рис. 2. Зменшення попиту під впливом збільшення ПДФО

Підвищення рівня оподаткування фізичних осіб призводить до зменшення номінальних, а разом із тим і реальних доходів населення. Звичайно ж, скорочується попит населення на товари, вироблені підприємствами ($D \rightarrow D_1$). За умови незмінної пропозиції цих товарів, ціни на них знизяться ($P_0 \rightarrow P_2$), скоротяться прибутки підприємств, зменшаться темпи нарощування обсягів виробництва.

Отже, аналіз показує, що податки можуть впливати на ціну прямо або опосередковано, таким чином змінюючи рівноважну ціну. У роботі було розглянуто вплив таких видів прямих і непрямих податків, як акцизний податок, податок на додану вартість і податок на доходи фізичних осіб. У результаті введення акцизного податку скорочуються як обсяг виробництва, так і обсяг споживання. Крім того, покупці платять більш високу ціну, а продавці отримують нижчу порівняно з початковою рівноважною ціною. Сплата податку на доходи фізичних осіб призводить до скорочення обсягів виробництва в одному випадку, а в іншому – до зменшення реальних доходів населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сотніков В. І.

даткове регулювання / Ю. Б. Іванов. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 254 с. 3. Андрейшина Н. Б. Априорні оцінки границь рівноважної ціни на підставі законів попиту та пропозиції / Н. Б. Андрейшина // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – 2010. – № 61. – С. 85–87. 4. Кайнар О. Б. Акцизний податок в Україні: проблеми справляння та шляхи їх усунення / О. Б. Кайнар. – Вінниця : Вид-во ВНТЕУ, 2013. – 228 с. 5. Сорока С. О. Сутність акцизного збору та його місце і роль в системі непрямого оподаткування / С. О. Сорока. – К. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 234 с. 6. Вплив оподаткування на економічну діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:<http://pidruchniki.com>. 7. Прямі податки та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/18/shkolna.php>.

ДЕЛЕГУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ ЗАСІБ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

УДК 005.963

Шовчко Г. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто методи розвитку персоналу підприємства. Визначено сутність поняття «делегування», а також проаналізовано можливість застосування делегування повноважень як універсального засобу розвитку працівників.

Ключові слова: розвиток персоналу, методи навчання, делегування повноважень.

Аннотация. Рассмотрены методы развития персонала предприятия. Определена сущность понятия «делегирование», а также проанализирована возможность применения делегирования полномочий как универсального средства развития работников.

Ключевые слова: развитие персонала, методы обучения, делегирование полномочий.

Annotation. This article describes the methods of development enterprise personnel, defines the essence of the concept of “delegation”, and to analyze the possibility of delegation of authority as a universal tool for development workers.

Keywords: staff development, teaching methods, the delegation of authority.

Трансформація ринкових відносин зумовлює необхідність пристосування підприємств до умов мінливого зовнішнього середовища. Гнучкість і здатність адаптуватись залежать від якості управління та рівня кваліфікації персоналу, який визнано ключовою ланкою в процесі здійснення господарської діяльності. Тому підприємства змушені проводити безперервну роботу з розвитку працівників і підвищення їхнього потенціалу. При цьому головна увага приділяється якісним характеристикам персоналу, зокрема, рівню професійної підготовки та кваліфікації.

Питання професійного розвитку персоналу досить широко висвітлено у працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних учених, як: В. М. Гриньова, А. П. Єгоршин, О. Ю. Єфремов, Н. С. Маркова, В. Н. Маслова, Г. В. Назарова, В. А. Савченко, Ф. І. Хміль та інші. Проблематиці розвитку персоналу присвячено значну кількість наукових праць. При цьому, вивченню можливості універсального застосування методів навчання приділялось недостатньо уваги.

Метою статті є визначення більш ефективних методів, використання яких було б можливим у межах кожного елементу системи розвитку персоналу.

Розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом організації у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки і підвищення кваліфікації. Ці заходи охоплюють питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантну посаду, поточної періодичної оцінки кадрів, планування ділової кар'єри та службово-професійного просування кадрів, роботи з кадровим резервом [1].

Для розвитку професійних знань працівників та їхніх умінь сучасні підприємства використовують значну кількість методів, які можна поділити на дві групи:

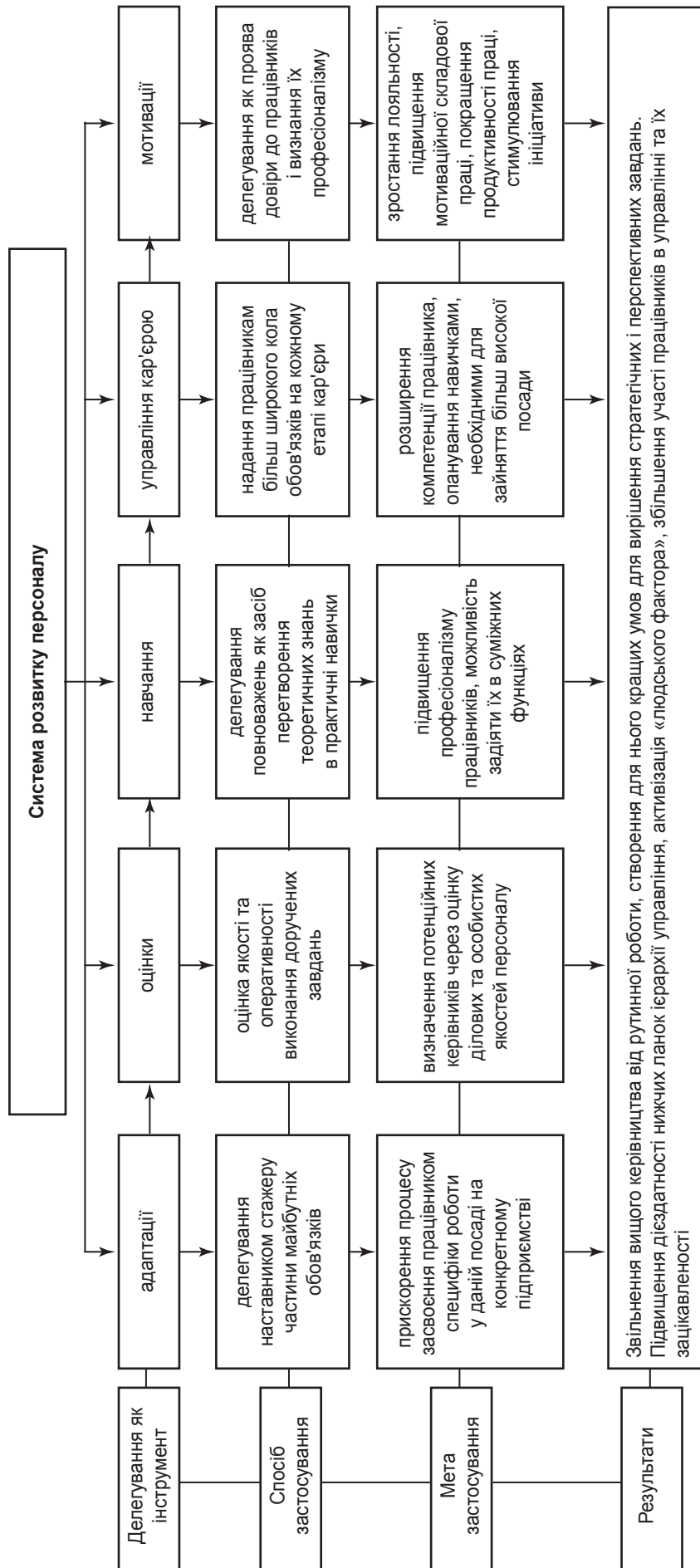


Рис. 1. Делегування як універсальний метод розвитку персоналу



- методи навчання на робочому місці: «копіювання», наставництво, делегування, ротація, метод ускладнених завдань, використання працівників в якості асистентів тощо;
- методи навчання поза робочим місцем, що включають лекції, кейси, ділові ігри, рольові ігри, моделювання, стажування на інших підприємствах, відвідування тренінгів, конференцій та симпозіумів [2].

Вибір конкретних методів залежить від мети навчання, розмірів підприємства та його фінансових можливостей.

Серед зазначених методів хотілося б виокремити метод делегування, який доцільно використовувати для підготовки фахівців і кандидатів для зайняття працівниками більш високої посади в ієрархії управління.

Під делегуванням розуміють процес, за якого працівники, що мають визначені правила, передають частину цих прав і доручають виконання тих або інших видів робіт іншим співробітникам даної організації [3].

Іншими словами, делегування – це передача менеджером вищого рівня частини прав підлеглим працівникам і доручення їм виконання тих чи інших робіт. Основною причиною виникнення делегування є широке коло обов'язків і завдань, що вирішуються менеджером, який фізично не в змозі виконати їх власними силами, тому відбувається їх перерозподіл. Професійний розвиток працівника відбувається тоді, коли доручені завдання відрізняються своєю складністю від повсякденних і не мають відношення до його прямих обов'язків. Тоді працівник вимушений дотягтися до того рівня завдання і заданої планки, яку поставив керівник. Таким чином він починає використовувати нові методи та інструменти, вивчати нову інформацію та розвивати вміння та навички. Це приводить до зростання рівня кваліфікації і розширення кола питань, у яких працівник може бути компетентним.

Не менш важливим є той факт, що делегування сприяє посиленню мотивації працівників до продуктивної роботи і відданості підприємству, тобто підвищенню рівня лояльності. Це відбувається за рахунок відчуття працівниками своєї значущості, визнання їх професійної компетенції і прояви довіри з боку керівництва.

Якщо розглядати делегування як інструмент роботи з кадровим резервом, то найчастіше така практика спостерігається в країнах Заходу і Сходу. У закордонній літературі можна зустріти термін «хай-по». Цим терміном користуються для позначення молодого співробітника, який володіє потенціалом, необхідним і достатнім для того, щоб обійняти в майбутньому посаду одного з керівників організації. Не менш важливим є те, що обов'язковою умовою для резервістів є участь у програмі ротації кадрів, або робота протягом певного часу в режимі делегування повноважень [4].

Крім того, делегування можна розглядати як один із засобів поточної оцінки кадрів. Мається на увазі як оцінка ділових якостей працівників (ініціативність, рішучість, впевненість, прагнення до розвитку, здібність ризикувати та ін.), так і професійних якостей через результати виконання делегованих завдань. Шляхи використання делегування повноважень у системі розвитку персоналу графічно зображена на рис 1.

Щоб досягти максимального ефекту від використання делегування, необхідно дотримуватись певних принципів, які можна сформулювати наступним чином:

- координація і спрямування діяльності підлеглих замість грубого втручання;
- успіх кожного працівника – запорука спільних досягнень колективу і підприємства;
- «довіра понад усе»;
- делегування повноважень залежно від індивідуальних здібностей працівників;
- регулярне заохочення успіхів і відсутність занадто різкої критики;
- чіткий розподіл обов'язків і прав, установлення відповідальності;
- «зворотний зв'язок» – оцінка якості виконання делегованих повноважень.

Отже, делегування повноважень є універсальним і багатофункціональним методом розвитку персоналу, використання якого спрямоване не тільки на підвищення кваліфікації працівників, максимальне використання їхніх знань і досвіду, оцінку їхньої поточної діяльності, але й посилення мотивації до праці.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку може бути розробка механізму впровадження делегування повноважень як методу розвитку персоналу, а також формування системи показників, за допомогою яких можна оцінити його ефективність.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.

Література: 1. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 2. Дейнека А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник [для бакалавров] / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – М. : Дашков и Ко, 2013. – 392 с. 3. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с. 4. Исмаилова Ф. С. Основы профессионально-



го консультирования : учеб. пособие / Ф. С. Исмагилова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1999. – 238 с. 5. Административное управление трудовым потенциалом : навч. посібник / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, М. М. Салун та ін.; [за ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2004. – 428 с. 6. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – 3-е. изд. – М. : НИМБ, 2001. – 716 с. 7. Маркова Н. С. Развитие персонала : навч. посібник / Н. С. Маркова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 256 с. 8. Маслова В. М. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие [для вузов] / В. М. Маслова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 159 с. 9. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 238 с. 10. Хміль Ф. І. Управление персоналом : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.



ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ВЫПУСКА КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ «YVES ROCHER»

УДК 687.5

Шпакова В. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Проведен аналіз виробництва косметических товарів підприємства «Yves Rocher». Рассчитан оптимальный план выпуска продукции, позволяющий максимизировать прибыль, с помощью Microsoft Excel. Представлены выводы по результатам решения задачи.

Ключевые слова: максимизация прибыли, оптимальный план, симплекс-метод, косметическая продукция, «Yves Rocher».

Анотація. Проведено аналіз виробництва косметических товарів підприємства «Yves Rocher». Розраховано оптимальний план випуску продукції, що дозволяє максимізувати прибуток, за допомогою Microsoft Excel. Надано висновки за результатами розв'язання задачі.

Ключові слова: максимізація прибутку, оптимальний план, симплекс-метод, косметична продукція, «Yves Rocher».

Annotation. The analysis of production of cosmetics Enterprise "Yves Rocher". It calculates the optimal plan of production, to maximize profits by using Microsoft Excel. We present the findings of the solution.

Keywords: profit maximization, the optimal plan, the simplex method, cosmetics, "Yves Rocher".

В современном мире косметические средства являются неотъемлемой частью жизни как женщин, так и мужчин. Существует огромное количество разнообразных типов косметики, которую можно делить по различным признакам. Например, всю косметическую продукцию можно разделить на такие группы: для лица, макияж, парфюмерия, для тела и загара, для волос, для ванны и душа, для мужчин. Чтобы найти необходимый вам продукт, не обязательно идти в специальный магазин, его можно найти в супер- и гипермаркетах, все больше косметических товаров начинают продавать и в аптеках.

Современный косметический рынок развивается преимущественно за счет использования инновационных технологий, уникальных методик восстановления здоровья кожи. Основные доходы крупных производителей косметики сконцентрированы в странах Европы, Северной Америки, Восточной Азии. На эти регионы приходится 78,7 % всех доходов мировых производителей косметики. Ключевыми странами остаются США, Германия, Франция, Великобритания, Япония [2].

Одним из самых известных брендов является «Yves Rocher» [1]. Это французская косметическая компания, специализирующаяся на производстве косметики и парфюмерии. Она предлагает продукцию среднего ценового



диапазона, делая акцент на естественность и натуральность сырья и процесса производства. Именно поэтому товары «Yves Rocher» пользуются немалым спросом на косметических рынках Украины.

Для нормального функционирования предприятия необходимо рассчитать оптимальный план выпуска продукции, учитывая себестоимость ресурсов, технологии и т. д. В данном случае рассматриваем максимизацию прибыли на основе производственных функций. В них определяется зависимость между реальными объемами ресурсов, используемых в производстве, и максимально возможным выпуском продукции.

Таким образом, необходимо, чтобы каждый процесс был описан функцией, которая задает допустимые варианты решения. Эту функцию принято называть целевой функцией, критерием оценки или показателем эффективности.

Рассмотрим производство косметической продукции на примере компании «Yves Rocher». Предприятие выпускает 5 основных видов продукции, а именно: гель для душа «Бразильский кофе» (x_1), гель для душа «Иланг-иланг» (x_2), парфюмированный гель для душа «Naturelle» (x_3), гель для душа «Fleurdenoel» (x_4), шампунь-блеск для восстановления волос (x_5).

Известен состав изделий, запасы ресурсов на предприятии, необходимые для производства продукции в день и прибыль от реализации одной единицы продукции, которая рассматривается, как разница между ценой и затратами на производство. Все эти данные приведены в миллилитрах и представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи

Вид сырья	Нормы затрат сырья (мл) на одно изделие					Запасы, мл
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	
Agua	145	145	130	175	150	500000
Sodium Laureth Sulfate	8	8	8	9,5	8	16500
Ammonium Lauryl Sulfate	8	8	7	0	0	13500
Cocamidopropyl Betaine	6	6	5	6,5	5	11000
Glycerin	5	5	4	6	6	10500
Propylene Glycol	5	5	4	0	0	9000
Coffea Arabica Extract	6	0	0	0	0	3500
Sodium Chloride	2	2	1,5	2,5	1,75	5000
Parfum	5	5	8	6	6	15000
Citric Acid	0	6	2	3	2,5	7000
Centaurea Cyanus Flower Water	0	0	0	9	0	5000
Цена за ед. продукции, грн	35	35	99	45	55	

Таким образом, целевая функция имеет вид:

$$Z = 35 x_1 + 35 x_2 + 99 x_3 + 45 x_4 + 55 x_5 \rightarrow \max.$$

Далее нужно определить ограничения оптимизационной задачи. Известно, что норма расхода ресурсов не должна превышать их запасы. Исходя из этого утверждения, складывается система неравенств:

$$\begin{cases} 145x_1 + 145x_2 + 130x_3 + 175x_4 + 150x_5 \leq 500000, \\ 8x_1 + 8x_2 + 8x_3 + 9,5x_4 + 8x_5 \leq 16500, \\ 8x_1 + 8x_2 + 7x_3 \leq 13500, \\ 6x_1 + 6x_2 + 5x_3 + 6,5x_4 + 5x_5 \leq 11000, \\ 5x_1 + 5x_2 + 4x_3 + 6x_4 + 6x_5 \leq 10500, \\ 5x_1 + 5x_2 + 4x_3 \leq 9000, \\ 6x_1 \leq 3500, \\ 2x_1 + 2x_2 + 1,5x_3 + 2,5x_4 + 1,75x_5 \leq 5000, \\ 5x_1 + 5x_2 + 8x_3 + 6x_4 + 6x_5 \leq 15000, \\ 6x_2 + 2x_3 + 3x_4 + 2,5x_5 \leq 7000, \\ 9x_4 \leq 5000, \\ x_j \geq 0. \end{cases}$$

Для решения данной оптимизационной задачи рационально использовать симплекс-метод, который реализуется в Microsoft Excel с помощью надстройки «Поиск решения». В результате решения задачи имеем:

$X_{opt}(x_1=0; x_2=0; x_3=1929; x_4=0; x_5=134)$, $Z(X_{opt})=198294,64$ (грн).

Таким образом, исходя из полученного оптимального решения, можно сказать, что от производства косметической продукции при имеющихся запасах ресурсов, предприятие получит максимальную прибыль (в размере 198 294,64 грн.), если в день будет производить 1929 единиц парфюмированного геля для душа «Naturelle» и 134 единицы шампуня-блеска для восстановления волос. Остальные виды товаров производить не выгодно. При этом два из одиннадцати видов сырья были полностью использованы.

Найденное оптимальное решение рекомендуется использовать в планировании деятельности «Yves Rocher».

Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Малярец Л. М.

Литература: 1. Официальный сайт «Yves Rocher» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.yves-rocher.ua> . 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rosinvest.com/acolumn/blog/kosmetika_i_parfumeriya/537.html.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ

УДК 331.522(477)

Щербак Г. Ю.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання формування стратегічного розвитку підприємств харчової промисловості, а також підходи до визначення сутності поняття стратегії. Виокремлено її основні складові, визначено особливості та проблеми стратегії розвитку на підприємствах. Висвітлено сучасний стан розвитку харчової галузі. Проведено SWOT-аналіз підприємств харчової галузі, а також визначено пріоритети розвитку харчової галузі.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку підприємства, стратегічне планування, харчова промисловість, SWOT-аналіз.

Аннотация. Рассмотрены вопросы формирования стратегического развития предприятий пищевой промышленности, а также подходы к определению сущности понятия стратегии. Выделены ее основные составляющие, определены особенности и проблемы стратегии развития на предприятиях. Отражено современное состояние развития пищевой отрасли. Проведен SWOT-анализ предприятий пищевой отрасли, а также определены приоритеты развития пищевой отрасли.

Ключевые слова: стратегия, стратегия развития предприятия, стратегическое планирование, пищевая промышленность, SWOT-анализ.

Annotation. In the article the questions of formation of strategic development of food industry enterprises as well as the approaches to determination of the essence of strategy concept have been considered, its basic constituents have been selected, the features and the problems of strategy of development in the enterprises have been defined. Modern state of food industry development has been reflected. SWOT-analysis of the enterprises of food industry has been made as well as the priorities of food industry development have been defined.

Keywords: strategy, corporate strategy, strategic planning, food industry, SWOT-analysis.

Харчова промисловість є важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Сьогодні галузі харчової промисловості України значно відстають від аналогічних галузей високорозвинутих країн світу за рівнем інфраструктури, наявними виробничими потужностями, їх технічним і фізичним станом тощо.

В умовах глобалізації ринку та нестабільного зовнішнього середовища у підприємств харчової промисловості виникає необхідність застосування ефективного механізму стратегічного планування діяльності для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції. Динамічний розвиток сучасного ринку та стрімкий вплив науково-технічного прогресу посилюють необхідність стратегічного планування розвитку діяльності підприємств харчової галузі.

Успіхи та невдачі українських, а також пострадянських підприємств харчової промисловості слід розглядати як результат взаємодії цілої низки чинників: зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення, стан розвитку науки, техніки тощо) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, наявність ресурсів та їхнє раціональне використання, інформаційне забезпечення, маркетинг та інші).

Здатність підприємства пристосовуватись до зміни технологічних, інформаційних, економічних і соціальних чинників – гарантія не лише його виживання в сучасних складних економічних умовах, але й успішної діяльності в подальшому. Налагоджена система інформаційного забезпечення дозволяє якнайповніше й найдостовірніше охарактеризувати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства, їх зміну, ухвалити оптимальне для кожної конкретної ситуації управлінське рішення. Все це усуває стан невизначеності, знижує ризики в діяльності підприємств, забезпечує їхній більш стійкий розвиток.

Особливості розвитку галузей харчової промисловості досліджували такі вітчизняні вчені, як П. П. Борщевський, А. Ф. Гончар, Л. В. Дейнеко, Д. Ф. Крисанов, Ю. П. Лебединський, О. М. Кудирко, М. Якубовський [1–5] та інші.

Метою роботи є визначення шляхів оптимізації процесу управління діяльністю підприємств харчової промисловості на основі даних SWOT-аналізу, з визначенням її слабких і сильних сторін, можливостей та загроз.

Стратегія забезпечення економічної стійкості підприємства в ринкових умовах передбачає наявність єдиної концепції їхнього розвитку. Оскільки підприємства харчової промисловості здійснюють свою діяльність в умовах нестабільного середовища, що динамічно змінюється, властивого ринковій економіці, виникає потреба у розробці стратегії забезпечення економічної стійкості з можливістю її подальшого коригування у випадку змін, що відбуваються в ринковому середовищі.

У найзагальніших рисах процес формування стратегії підприємства може бути представлено у вигляді схеми (рис. 1) [6].

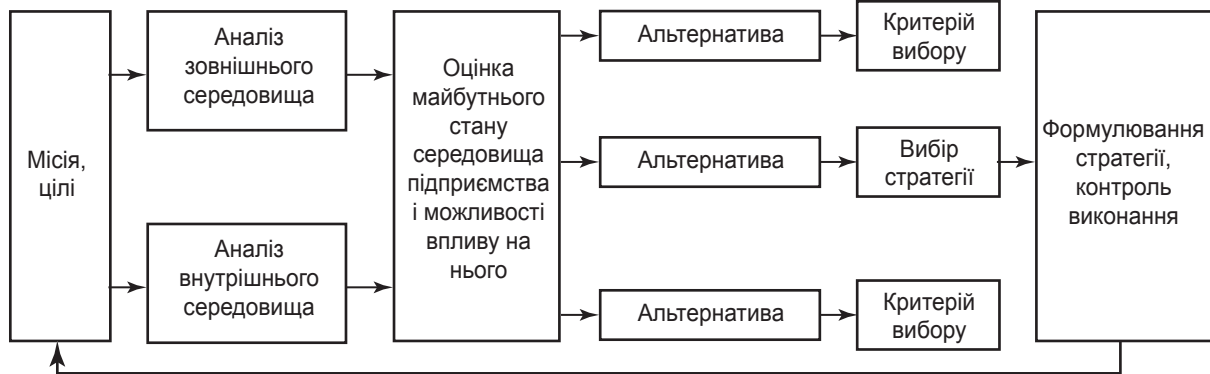


Рис. 1. Процес формування стратегії підприємства

Слід зазначити, що процес формування стратегії підвищення стійкості відрізнятиметься від загального його вигляду. Розробка стратегії моніторингу й діагностики діяльності підприємства має бути безпосередньо орієнтована на роботу в умовах складного, динамічного і нечіткого середовища, в якому стратегія повинна бути компромісом між багатьма протилежними цілями: необхідністю забезпечити ефективність функціонування сьогодні з одночасним формуванням потенціалу для розвитку в майбутньому, розширення обсягів виробництва з одночасним підвищенням якості продукції, одночасне забезпечення конкурентних переваг і на вітчизняному, і на міжнародному ринках тощо.

Із включенням України до світових інтеграційних процесів зовнішнє середовище посилює свій вплив на розвиток і функціонування вітчизняної харчової промисловості [7].

Зазвичай процес вибору оптимальної стратегічної альтернативи містить наступні складові:

- аналіз співвідношення стратегії зі стратегічними факторами, отриманими в результаті SWOT-аналізу;
- визначення рівня взаємозалежності функціональних стратегій, що забезпечують дану стратегічну альтернативу;
- аналіз достатності частки ринку, яку передбачається завоювати в рамках стратегічного плану, для підтримки необхідного рівня рентабельності інвестицій;
- оцінка ризикованості даної стратегічної альтернативи (особливо, якщо йдеться про залучення значних обсягів фінансових ресурсів);
- аналіз можливої реакції суб'єктів і факторів зовнішнього середовища, пов'язаної з реалізацією даної стратегічної альтернативи та ін.

Стратегічне планування – це функція управління, яка являє собою процес вибору цілей організації і шляхів їх досягнення. Воно забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю, що зорієнтовані на розробку стратегічних планів.

SWOT-аналіз є досить швидким і дієвим методом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовищ, який дає змогу оцінити поточний стан підприємства і вчасно зорієнтуватися у ринковій ситуації.

Проведений SWOT-аналіз показав ті можливості, сильні та слабкі сторони, загрози та небезпечні поєднання у підприємствах харчової промисловості, на які треба звернути увагу при розробленні стратегії розвитку підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу підприємств харчової промисловості

		Зовнішнє середовище	
		O <i>Можливості</i>	T <i>Загрози</i>
		<ul style="list-style-type: none"> - достатній потенціал попиту і можливість його розширення; - розширення ринку та відкриття нових сегментів; - ослаблення позицій конкурентів; - можливість інтеграції; - поява нових технологій 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання продажу товарів-замінників; - зміна структури потенціалу; - скорочення ринку; - нестабільність банківського відсотка
Внутрішнє середовище	S <i>Сильні сторони</i>	SO <i>Реалізація можливостей</i>	ST <i>Уникнення загроз</i>
	W <i>Слабкі сторони</i>	WO <i>Упущені можливості</i>	WT <i>Небезпечні поєднання</i>

Аналіз факторів, що чинять вплив на економічну стійкість підприємства, показує, що вони мають різні сфери формування, по-різному чинять вплив на стійкість підприємства, дію одних факторів можна спрогнозувати і передбачити, а інших – не можна [8; 9]. Фактори, що загрожують стійкості підприємства харчової промисловості є наслідком існуючих протиріч, що беруть початок як усередині підприємства, так і зовні. На сьогодні підприємства недостатньо інтегровані в ринкове середовище і сприятливі до факторів конкурентної боротьби – дія цих фактів ще досить складно передбачувана. З огляду на це, загрози підприємству мають бути оцінені за критерієм утрати керованості та зміни рівня економічної стійкості, які виникають унаслідок впливу цих факторів.

Сильна конкурентна позиція підприємства означає, що воно є лідером і переможцем на ринку серед конкурентів. Це дуже вигідне становище для будь-якої організації. Однак воно вимагає значних інвестицій в розвиток і підтримку такого становища на ринку. Пріоритет інвестування в такі підприємства дуже високий. Зазначена позиція також характеризується поглинанням конкурентів на ринку. Інтеграція передбачає об'єднання підприємства з іншими аналогічними або більшими компаніями. Якість продукції товару підтверджується фактом реальної наявності у товару підприємства корисних для споживача властивостей в результаті перевірки та випробування. Зміна структури потенціалу попиту передбачає зміну його якісного складу за групами споживачів.

Відтак, видно, що поєднання сильних сторін і сприятливого зовнішнього середовища дає наступні можливості:

- знижувати ціни і збільшувати потенціал попиту;
- розширювати ринок, відкривати нові сегменти;
- послаблювати позиції конкурентів;
- упроваджувати нові технології.

Сильні сторони дозволять впливати на несприятливе зовнішнє середовище, а саме:

- висока якість продукції, профільна диверсифікація дозволять знижувати тиск виробників товарів-замінників;
- маркетингова політика, низькі ціни на продукцію дозволяють уповільнити скорочення ринку;
- за рахунок високої рентабельності поліпшити якість продукції.

При цьому низька диференціація продукції, орієнтація на вузький діапазон споживачів не дозволяє розширити межі ринку і збільшити кількість споживачів.

Обмежений асортимент продукції дає переваги виробникам товарів-замінників, що становить загрозу для підприємства. До того ж, зміна структури потенціалу й орієнтація організації на вузький діапазон споживачів можуть різко скоротити розміри ринку.

Отже, в результаті проведеного SWOT-аналізу ми виявили фактори, які є позитивними в діяльності підприємств харчової промисловості – можливості та сильні сторони. Ці можливості і сильні сторони при відповідному розвитку стають факторами успіху організації, так званими ключовими. Саме вони сприяють збільшенню обсягів продажів і прибутку підприємства.

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

Література: 1. Сучасний стан, проблеми та стратегія розвитку харчової промисловості України до 2011 року / Л. В. Дейнеко, Л. В. Старшинська, А. О. Коваленко та ін. // Економіка промисловості України. – К. : РВПС України НАН України, 2003. – С. 127–135. 2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2008. – 699 с. 3. Крисанов Д. Ф. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України / Д. Ф. Крисанов // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 71–81. 4. Кудирко О. М. Сучасний стан інноваційної діяльності у підприємствах харчової промисловості України / О. М. Кудирко // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 102–107. 5. Якубовський М. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щук // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 27–38. 6. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : навч. посіб. / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 100 с. 7. Шатунова Т. О. Методологічні основи діагностики стійкості функціонування підприємства / Т. О. Шатунова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2006. – № 12 (106). – С. 203–206. 8. Сокиринська І. Г. Економічна діагностика та методи її реалізації / І. Г. Сокиринська // Проблеми економіки транспорту : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2006. – С. 176–177. 9. Драган І. В. Інноваційна діяльність як фактор прискореного розвитку промисловості / І. В. Драган // Економіка та держава. – 2006. – № 6. – С. 34–36.

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

УДК 331.108

Юрасова Е. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність професійного розвитку персоналу. Проаналізовано методи розвитку професійних знань, а також шляхи вдосконалення професійного розвитку персоналу підприємства.

Ключові слова: професійний розвиток, розвиток персоналу, методи навчання, професійне навчання, методи розвитку кадрового потенціалу.

Аннотация. Рассмотрена сущность профессионального развития персонала. Проанализированы методы развития профессиональных знаний, а также пути усовершенствования профессионального развития персонала предприятия.

Ключевые слова: развитие, развитие персонала, методы обучения, профессиональное обучение, методы развития кадрового потенциала.

Annotation. In the article the essence of the professional personnel development is considered. The methods of professional knowledge development and the ways of improving professional development of the enterprise's personnel are considered.

Keywords: development, staff development, teaching methods, training, human resources development methods.

У сучасних умовах господарювання найбільш важливим чинником, що забезпечує стабільність підприємства та підвищення його конкурентоспроможності, є професійний розвиток персоналу. Ефективне функціонування підприємства визначається насамперед ступенем розвитку його персоналу, здатністю та готовністю працівників до навчання, оскільки досягти високих результатів можна тоді, коли люди володіють певними знаннями, вміннями та цілеспрямованістю. Підвищення освітнього рівня персоналу приводить до росту продуктивності праці, поліпшення якості продукції, зростання показників ефективності діяльності підприємства, стабілізації його фінансового стану. Все це приводить до посилення конкурентних позицій підприємства.

Різні аспекти питання професійного розвитку персоналу підприємства та проблеми його вдосконалення досліджені в роботах таких провідних учених, як: Д. П. Богиня, О. А. Грішнова [1], Н. С. Маркова [2], В. А. Савченко [3] та інші. Однак, ураховуючи нестабільність зовнішніх факторів функціонування вітчизняних підприємств, що обумовлює необхідність постійного підвищення рівня професійного розвитку персоналу, виникає потреба в уточненні шляхів його вдосконалення відповідно до сучасних умов.

Отже, метою даної статті є розгляд професійного розвитку персоналу на підприємстві та визначення шляхів його вдосконалення у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Розвиток персоналу — це один з елементів системи роботи з персоналом, що передбачає здійснення кількісних та якісних перетворень, які стосуються: підвищення професійно-компетентнісного рівня, кар'єри, ступеня адаптованості та професійної орієнтації до певних умов господарювання, рівня мотивації; проведення оцінки та сертифікації персоналу; формування ефективної організаційної культури [2]. Розвиток персоналу забезпечується заходами з оцінювання кадрів з метою здійснення виробничої адаптації й атестації персоналу, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання його розвитку тощо [3].

Метою розвитку персоналу є підвищення трудового потенціалу працівників і забезпечення максимального його використання для досягнення цілей підприємства. В міру того, як змінюються діяльність і структура підприємства, потрібні постійні зміни в моделях виробничої поведінки персоналу. В інтересах як підприємства, так і персоналу повинні впроваджуватися послідовні дії, які запобігають «моральному і фізичному зносу» робочої сили — її старіння.

Професійний розвиток особистості в межах підприємства виражається поняттям «професійний розвиток персоналу». Професійний розвиток персоналу — це цілеспрямований і систематичний вплив на працівників за допомогою професійного навчання протягом їхньої трудової діяльності на підприємстві з метою досягнення високої ефективності виробництва чи наданих послуг, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових, складніших завдань на основі максимально можливого використання їхніх здібностей та потенційних можливостей [4].



Основним напрямом професійного розвитку є професійне навчання – систематичний цілеспрямований процес формування у працівників підприємства професійних теоретичних знань, умінь та практичних навичок, необхідних для виконання роботи. Незважаючи на те, що, окрім професійного навчання, процес розвитку персоналу включає також визначення кадрової стратегії, роботу з кадровим резервом та управління діловою кар'єрою, для більшості сучасних вітчизняних підприємств різниця між розвитком та професійним навчанням персоналу є умовною. Вважається, що професійне навчання орієнтується на сучасні потреби підприємства, а професійний розвиток – на майбутнє і є більш фундаментальним.

Існує багато методів розвитку професійних знань і навичок. Вся їх сукупність може бути представлена двома групами: навчання безпосередньо на робочому місці і навчання поза робочим місцем.

Метод навчання на робочому місці використовується для оволодіння необхідними навичками та ознайомлення нових працівників із тим, як користуватися наявним обладнанням чи інструментами безпосередньо в процесі виконання професійної діяльності. Навчання на робочому місці повинно передати працівникові не тільки необхідні для роботи знання, але й сформувані його більш точні уявлення про ті вимоги, які підприємство висуває до його роботи. Ефективність такого навчання знижується в тому випадку, якщо виробнича база не відповідає інструментам або обладнанню, які використовуються в реальних виробничих умовах. Крім того, таке навчання зазвичай не відтворює деякі організаційні умови (наприклад шум, напружений ритм роботи), буває вузько спеціальним, не дає можливості вийти за рамки звичайної поведінки [5].

Навчання поза робочим місцем більш ефективно, але пов'язане з додатковими фінансовими витратами і відволіканням працівника від його службових обов'язків. При цьому свідомо змінюється середовище, і працівник відволікається від повсякденної роботи. Таке навчання може відбуватися за багатьма напрямками і багатьма способами: це навчання в спеціалізованих центрах та інститутах з підвищення кваліфікації або через прослуховування спеціалізованих систематичних курсів. Ефективним є відвідування фахівцями конференцій, конгресів або симпозиумів, де обговорюються проблеми, що стосуються діяльності підприємства.

Визначення форм і методів навчання залежить від особистих якостей працівників, які навчаються (посадовий рівень, освіта, досвід роботи, вік тощо), їх чисельності, вартості та джерел фінансування й змісту самого навчання. Бюджет на навчання знаходиться в прямій залежності від кількості учнів, їхнього місця в організації (чим вище рівень працівника, тим більше грошей відпускається на його навчання) і від того, наскільки велика потреба підприємства в навчанні [5].

Професійний розвиток персоналу підприємства можливий при використанні різноманітних шляхів. Шляхами вдосконалення професійного розвитку на підприємстві є:

- забезпечення відповідності професійного рівня робітників вимогам робочого місця, посади;
- створення умов для мобільності працівників як передумови раціональної їх зайнятості і використання;
- забезпечення зростання працівників у системі професійно-кваліфікаційного просування.

Відповідно до нього є доцільним застосування наступних методів розвитку персоналу:

1. Методи формування й розвитку кадрового потенціалу організації:

- методи організаційного розвитку, вдосконалення організаційних структур, складання штатного розкладу;
- методи покращення фірмового стилю керування;
- методи конфліктного менеджера, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату;
- техніка групової роботи менеджера.

2. Методи розвитку потенціалу кожного працівника:

- методи підготовки та перепідготовки робітників, фахівців і керівників;
- методи підвищення кваліфікації за межами організації;
- фірмові одноденні або тижневі семінари;
- конференції, групові дискусії;
- індивідуальні менеджмент-тренінги (вирішення разом із учнями конкретних господарських завдань);
- модернізація, або методи вирішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето у модератора, тобто в людини, що веде дискусію, як, наприклад, це роблять у популярних телепередачах;
- система методів сприяння розвитку та творчості (ділові ігри) [1].

Застосування цих методів дозволить забезпечити підприємство кваліфікаційним персоналом, зменшити витрати на пошук нових працівників та їхню адаптацію, а також сприяє формуванню позитивного клімату в колективі. Але застосування даних методів повинно бути доцільним, відповідати ситуації та вимогам конкретного підприємства, а також ураховувати сучасні тенденції.



Отже, в результаті досліджень виявлено, що в сучасних ринкових умовах роль підприємств у сфері розвитку персоналу значно поширилась. Відповідно до цього, система підготовки, підвищення кваліфікації й перепідготовки працівників на підприємстві в ринкових умовах має бути динамічною, з одного боку, швидко реагувати на зміни потреб виробництва в робочій силі, а з іншого – надати можливість персоналу навчатись. Тому розробка нових шляхів професійного розвитку персоналу підприємства повинна безперервно продовжуватися. Для вдосконалення системи професійного розвитку персоналу є доцільним здійснення переходу від набутої вітчизняними підприємствами практики періодичного навчання працівників до системи безперервного оновлення знань. З урахуванням зарубіжного досвіду українські підприємства мають перейти до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, тобто до економіки знань, модернізації системи освіти, посилення взаємозв'язків між ринком праці та ринком освітніх послуг.

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

Література: 1. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грیشнова. – К. : Знання; КОО, 2001. – 254 с. 2. Маркова Н. С. Розвиток персоналу : навч. посіб. / Н. С. Маркова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 256 с. 3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 4. Ткаченко А. М. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / А. М. Ткаченко, К. А. Марченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 194–197. 5. Магура М. И. Обучение персонала как конкурентное преимущество / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М. : Интел-Синтез, 2005. – 216 с. 6. Белецкий Н. П. Управление персоналом : учеб. пособ. / Н. П. Белецкий, С. Е. Велеско, П. Ройш. – Минск : Эко-перспектива, 2000. – 320 с.



АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

УДК 658.114.3:005.52

Ющик Я. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості аналізу фінансового стану акціонерного товариства та конкретизовано поняття «фінансовий стан акціонерного товариства». Досліджено методики оцінки фінансового стану та шляхи його покращення.

Ключові слова: аналіз, фінансовий стан, акціонерне товариство, показники оцінки фінансового стану, фінансові ресурси, платоспроможність.

Аннотация. Рассмотрены особенности анализа финансового состояния акционерного общества и конкретизировано понятие «финансовое состояние акционерного общества». Исследованы методики оценки финансового состояния и пути его улучшения.

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, акционерное общество, показатели оценки финансового состояния, финансовые ресурсы, платежеспособность.

Annotation. The features of the analysis of the financial condition of the company and specified the concept of “financial condition of the company”. Studied methodology for assessing the financial condition and ways to improve it.

Keywords: analysis, financial condition, joint stock company, the indicators assessing the financial condition, the financial resources to pay.



У часи кризи актуальними стають питання конкурентоспроможності українських підприємств і перспективи їхнього виживання. Необхідність аналізу акціонерних товариств зумовлена тим, що нині переважна їх більшість має низьку ефективність економічної діяльності. Тому особливе місце слід приділяти питанням аналізу господарської діяльності акціонерних товариств, зокрема їх майнового стану та визначення напрямів підвищення ефективності їхньої діяльності.

Вагомий внесок у дослідження питань здійснили багато таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: М. А. Болюх [1], М. Д. Білик [7], О. О. Терещенко [2], Г. В. Карпенко [6], О. В. Павловська [3], В. В. Смачило [5], М. Г. Чумаченко [4] та низка інших. Однак виникає потреба у поглибленому вивченні даного питання.

Метою даної статті є вивчення теоретичних основ та аналіз практичних методик оцінки фінансового стану акціонерного товариства.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність акціонерних товариств, предметом – теоретико-прикладні аспекти оцінки фінансового стану.

Управління фінансами акціонерних товариств передбачає аналіз основних характеристик балансу: наявності власного майна, довгострокових і короткострокових джерел фінансування, узгодження їх з поточною діяльністю та перспективами розвитку товариств.

Слід зазначити, що аналіз фінансового стану акціонерних товариств є важливим елементом фінансового менеджменту і аудиту, оскільки підприємство в умовах ринкової економіки здійснює свою виробничо-торговельну діяльність самостійно, і конкуренція, що полягає в змаганні підприємств за споживача їхньої продукції, змушує виробника враховувати інтереси та запити і виробляти ту продукцію, яка потрібна покупцеві.

Якщо на аналіз не звертати достатньої уваги, товариство може стати банкрутом і не мати можливості сплатити вартість товарів, робіт, послуг, розрахуватися з бюджетом.

На думку О. О. Терещенко [2], фінансовий стан акціонерного товариства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. До того ж, систематичний аналіз фінансового стану акціонерного товариства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний, оскільки дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності.

Метою оцінки фінансового стану акціонерного товариства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва, зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

О. В. Павловська [3] зазначає, що до основних завдань, які комплексно вирішуються в процесі оцінки фінансового стану акціонерного товариства, належать:

- установлення позиції підприємства на основі розроблених фінансових показників, а саме: виявлення забезпеченості підприємства оборотними засобами, правильності встановлення обсягів запасів товарно-матеріальних цінностей, розрахунок оптимального рівня заборгованості, виявлення економічних і фінансових результатів;
- виявлення шляхів і можливостей подальшого поліпшення фінансової діяльності, тобто встановлення відхилень від критичних значень показників фінансового стану акціонерного товариства, виявлення причин цих відхилень і розробка відповідних рекомендацій сприяють у кінцевому результаті поліпшенню всієї виробничої діяльності підприємства;
- використання окремого показника для виявлення тенденцій зниження збитковості, за допомогою якого можна визначити ефективність реалізованих заходів, спрямованих на удосконалення організації виробництва, технології та техніки.

Відтак, фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик діяльності кожного акціонерного товариства. Слід іще раз підкреслити, що необхідність і значення його аналізу зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності акціонерного товариства.

Аналіз фінансового стану акціонерного товариства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств України.

Слід зазначити, що інформаційною базою аналізу фінансового стану акціонерного товариства є переважно фінансова звітність.

Фінансова звітність являє собою систему показників, що відображають інформацію про фінансовий стан організації на звітну дату, а також фінансові результати її діяльності за звітний період.

Отже, у ході аналізу фінансового стану акціонерного товариства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Аналіз фінансового стану акціонерного товариства здійснюється на базі системи взаємозалежних показників – фінансових коефіцієнтів, які базуються на даних фінансової звітності (рис. 1).

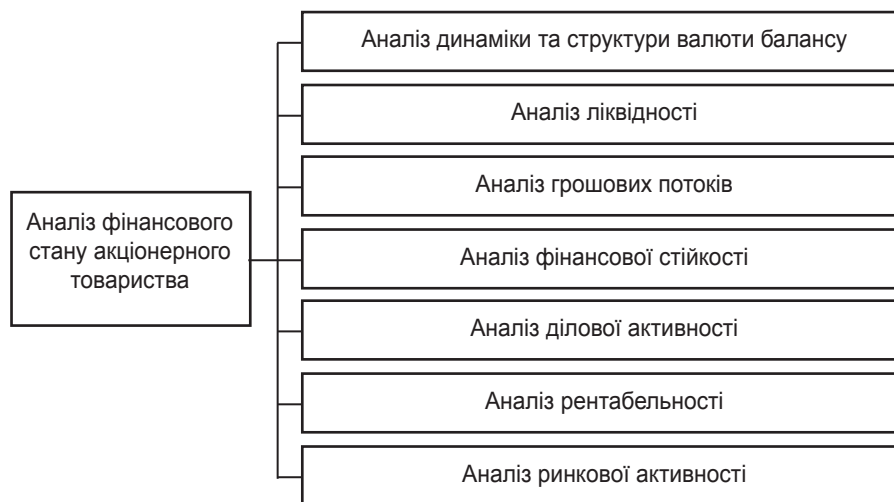


Рис. 1. Зміст аналізу фінансового стану акціонерних товариств

При здійсненні аналізу фінансового стану акціонерних товариств слід приділяти значну увагу методиці розрахунку показників акціонерного капіталу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники аналізу акціонерного капіталу підприємства

№ п/п	Показник	Формула розрахунку
1	Прибутковість акцій	Дивіденди власників акцій / Ринкова ціна акції 100 %
2	Дохід на звичайну акцію	Прибуток після сплати податків і дивідендів на привілейовані акції / Кількість звичайних акцій
3	Цінність акції	Ринкова ціна акції / Дохід на акцію
4	Рентабельність акції	Дивіденд на одну акцію / Ринкова ціна акції
5	Дивідендний дохід	Дивіденд на одну акцію / Середній дохід на одну акцію
6	Коефіцієнт котирування акції	Ринкова ціна акції / Облікова ціна акції

Підводячи підсумок під усім вищесказаним, можна зробити висновок, що фінансовий аналіз є інструментом, який дає можливість оцінити поточний (моментна оцінка) та перспективний стан (інтервальна оцінка) підприємства, встановити його короткочасну чи довготривалу платоспроможність на підставі використання обґрунтовано вибраних методів аналізу. Головна сутність оцінки фінансового стану акціонерного товариства полягає в отриманні своєчасної, повної та достовірної інформації щодо фінансових можливостей, для визначення змін і тенденцій.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація особливостей аналізу фінансового стану акціонерних товариств, а перспективою подальших досліджень – удосконалення методичного забезпечення аналізу.

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

Література: 1. Болюх М. А. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств : підручник / М. А. Болюх, В. І. Іващенко. – К. : Національний економічний університет, 2010. – 216 с. 2. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О. В. Павловська // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 54–62. 3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. 4. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; [за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка]. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с. 5. Смачило В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. В. Смачило, Ю. В. Будникова // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2008. – № 20/2. – С. 35–40. 6. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г. В. Карпенко // Економіка держави. –

2010. – № 1. – С. 61–62. 7. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ НАБУТТЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ

УДК 347.232.1

Язева А. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються проблеми набуття права власності на знахідку за цивільним правом України, проаналізовано визначення поняття знахідки у цивільному праві, встановлено співвідношення термінів «спосіб» та «підстава» набуття права власності на знахідку.

Ключові слова: знахідка, підстави, способи набуття права власності, власник.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы приобретения права собственности на находку по гражданскому праву Украины, проанализированы определение понятия находки в гражданском праве, установлено соотношение терминов «способ» и «основание» приобретения права собственности на находку.

Ключевые слова: находка, основания, способы приобретения права собственности, владелец.

Annotation. This article considers the problem of acquiring title to the discovery of civil law Ukraine, analyzes the definition of discovery in civil law correlations of the terms "method" and "reason" acquiring title to find.

Keywords: find, grounds, ways of acquiring property rights? owner.

Власність традиційно вважається центральним інститутом цивільного права. Проблематика відносин власності в цілому та набуття права власності зокрема ніколи не втрачали актуальності. Потреба в чіткому та повному правовому регулюванні у сфері набуття права власності зростає пропорційно зростанню його значущості.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин в Україні є актуальним розгляд питання про загальні положення набуття права власності та окремі підстави його виникнення. Зміни, внесені у регулювання цивільних відносин з приводу набуття права власності, потребують наукової розробки для подальшого застосування на практиці.

Інтерес фізичних та юридичних осіб до об'єктів права власності обумовив активізацію дослідження інститутом набуття права власності. Цим питанням займалися такі видатні вчені та цивілісти, як-от: В. А. Васильєва, Д. В. Дзера, В. М. Коссак, Л. В. Саннікова, А. П. Сергєєв, К. І. Скловський, Ю. К. Толстий.

Набуття права власності – це перехід зі стану, у якому особа не була власником конкретної речі, до стану, у якому та ж особа є власником речі [1]. Цей перехід вважається здійсненим у момент виникнення права власності на річ у набувача. Вчені виокремлюють кілька складових частин, які лежать в основі набуття права власності в кожному конкретному випадку. Насамперед, це сама воля набувача на отримання правочинів власника щодо певної речі, що є рушійною силою набуття права власності. Другий компонент набуття права власності – об'єктивація волі на набуття правочинів власника. Третя складова набуття права власності має правову природу. Почуття приналежності, воля й волевиявлення спрямовані на набуття права власності, повинні бути підкріплені відповідними нормами права. Відтак, під способом набуття права власності розуміється закріплена нормами права ідеальна модель, що описує, які юридичні факти й у якій послідовності повинні мати місце для появи відповідної підстави набуття права власності. Підстава набуття права власності – це юридичний факт або фактичний склад, при наявності якого виникає право власності як суб'єктивне право [2]. Правове значення розмежування полягає в тому, що наявність способу набуття права власності сама по собі не тягне виникнення права власності. Спосіб – усього

лише інструмент законодавця, що забезпечує правильний з погляду суспільної волі напрямок реалізації волі набувача. Правові наслідки у вигляді набуття права власності породжуються тільки наявністю підстави набуття права власності як конкретного завершеного юридичного факту або складу. Для виникнення права власності потрібна сукупність способів і підстав набуття права власності. Поділ способів набуття права власності на первісні та похідні є основним у класифікації способів набуття права власності [2]. Такий розподіл у чинному законодавстві прямо не закріплено, але, на нашу думку, виведено шляхом доктринального тлумачення.

Оскільки підставами виникнення права власності є юридичні факти або юридичні (фактичні) склади, які відповідно до закону тягнуть виникнення права власності на певне майно у конкретних осіб, а способом є правомірні дії, спрямовані на виникнення правовідносин власності, знахідка як предмет матеріального світу входить до господарської сфери особи, що набуває право, способом заволодіння. А механізм, передбачений у ст. 338 Цивільного Кодексу України, є сукупністю юридичних фактів, тобто є підставою набуття права власності на знахідку [3]. Знахідка належить до первісних способів набуття права власності, оскільки для неї не характерний «перехід права», для набуття права власності на знахідку не є необхідною наявністю відповідного права у попереднього власника речі. Право виникає тут унаслідок того, що закон припускає, що колишній хазяїн речі залишив її, і тому необхідно покласти межу невизначеному стану права. Оскільки тут невідома воля попереднього власника, то право нового власника виникає незалежно від прав попереднього власника, він набуває право в обсязі, що встановлений нормами, які регулюють право власності. У фактичному складі деяких первісних способів набуття права власності переважне значення належить юридичній дії – односторонньому волевиявленню набувача – заволодіння. Як і в інших первісних підставах набуття права власності, на думку Н. В. Вороніна [4], при знахідці характер набуття права власності визначається переважно негативною рисою – відсутністю правонаступництва.

Як вже було наголошено, способом набуття права власності на знахідку є заволодіння. Заволодінням взагалі називається фактичне набуття володіння. Заволодіння, у сенсі способу набуття права власності, або присвоєння, є набуття володіння безхазяйною річчю. Цей правочин належить до односторонньо-зобов'язуючих, оскільки тут правовідносини обґрунтовуються волевиявленням активного суб'єкта, а не пасивного, як це має місце у випадках видачі векселя, публічної обіцянки нагороди, креації паперів на пред'явника та інших угодах, що однобічно управомочують [5]. При цьому йдеться саме про односторонні правочини, для здійснення яких досить волевиявлення однієї особи. Знахідка, як дія (вчинок), а також наступне заволодіння річчю самі по собі не ведуть до виникнення права власності в особи, яка знайшла річ. Норми про знахідку у першу чергу захищають інтереси власника загубленої речі й спрямовані на відновлення володіння річчю ним самим або іншою управомоченою особою. Тільки у випадку, якщо власника не буде встановлено або річ не буде затребувана особою, що має на неї законне право, особа, яка знайшла річ, зможе звернути знахідку у свою власність. Отже, особа, яка знайшла загублену річ (знахідку), не стає її власником автоматично (як, наприклад, особа, що заволоділа річчю, від якої власник відмовився), для цього їй потрібні певні підстави – юридичні факти, вказані у ст. 337–338 ЦК України [6]. Характерну рису знахідки як юридичного складу, який лежить в основі виникнення права власності у особи, що знайшла річ, становить необхідність розшуку хазяїна. Знахідка тягне за собою двоякий наслідок. Якщо власник знайденої речі не виявиться протягом встановленого законом часу, то право власності на неї набуває особа, яка знайшла (речовий наслідок). Якщо ж власник знайденої речі вчасно з'явиться, то особа, яка знайшла її, зберігає лише право вимагати винагороди, якщо знайдена річ була предметом публічної обіцянки винагороди (зобов'язальний наслідок) [7].

Отже, аналізуючи чинне законодавство доходимо висновку про його недосконалість. У зв'язку з цим вважаємо потрібним внести зміни до ч. 2 ст. 337 ЦК України, а саме – пропонуємо викласти її у такому змісті: «якщо особа, яка має право вимагати повернення загубленої речі, або місце її перебування невідомі, особа, яка знайшла загублену річ, зобов'язана заявити про знахідку міліції або органів місцевого самоврядування протягом трьох днів».

Підсумовуючи вище викладене, необхідно підкреслити той факт, що знахідка має бути віднесена до універсальних способів, оскільки на знахідку право власності можуть набути юридичні та фізичні особи, територіальна громада, держава (якщо річ знайшли державні органи). Знахідка тягне за собою двоякий наслідок. Коли власник знайденої речі не виявиться протягом встановленого законом часу, то право власності на неї здобуває особа, яка знайшла (речовий наслідок).

Особа, яка знайшла загублену річ (знахідку) не стає її власником автоматично, для цього їй потрібні певні підстави. Знахідка як дія а також наступне заволодіння річчю (односторонній правочин) самі по собі не ведуть до виникнення права власності в особи, що знайшла річ. Норми про знахідку у першу чергу захищають інтереси власника загубленої речі й спрямовані на відновлення володіння річчю ним самим або іншою управомоченою особою. Тільки у випадку, якщо власника не буде встановлено або річ не буде затребувана особою, яка має на неї законне право, особа, що знайшла річ, зможе звернути знахідку у свою власність.



Література: 1. Порядок набуття права власності на знахідку / Н. В. Вороніна // Актуальні проблеми держави і права. – 2008. – Вип. 41. – С. 109–114. 2. Іванов А. Класифікація підстав набуття та припинення права власності / А. Іванов // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 7. – С. 69–72. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 338. 4. Вороніна Н. В. Поняття знахідки у цивільному праві / Н. В. Вороніна // Актуальні проблеми держави і права. – 2008. – Вип. 42. – С. 161–166. 5. Черепакін Б. Б. Труды по гражданскому праву / Б. Б. Черепакін. – М. : Статут, 2001. – С. 331. 6. Калаур І. Р. Цивільно-правовий договір як підстава виникнення права власності юридичної особи : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / І. Р. Калаур. – Львів, 2004. – 20 с.



ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.15

Яковенко Г. І.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми управління фінансовими ресурсами та причини фінансової нестабільності підприємств. Визначено проблеми забезпечення матеріальними ресурсами машинобудівних підприємств України та розроблено напрями їх вирішення в умовах української економіки.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, фінансова стратегія.

Аннотация. Рассмотрены проблемы управления финансовыми ресурсами и причины финансовой нестабильности предприятий. Определены проблемы обеспечения материальными ресурсами машиностроительных предприятий Украины и разработаны направления их решения в условиях украинской экономики.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, PEST-анализ, SWOT-анализ, финансовая стратегия.

Annotation. This paper considers the problem of financial management and causes financial instability businesses. Defined the problem of providing material resources engineering enterprises of Ukraine and developed areas to solve them in the Ukrainian economy.

Keywords: financial resources, financial management, PEST-analysis, SWOT-analysis, financial strategy.

Успішний соціально-економічний розвиток України на шляху ринкових перетворень можливий лише за умови ефективного функціонування підприємства, яке, у свою чергу, істотно залежить від наявності необхідної кількості фінансових ресурсів. Саме завдяки достатньому фінансовому забезпеченню господарської діяльності, вірному вибору способів і джерел мобілізації фінансових ресурсів та визначення найоптимальніших напрямів їх використання досягається зростання доходів підприємства. Отже, можна стверджувати, що успіх підприємницької діяльності знаходиться в безпосередній залежності від стану фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та вибору стратегії їх фінансових ресурсів. Фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших для забезпечення їхньої діяльності видом ресурсів. Здатність фінансових ресурсів трансформуватись у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів обумовлює їх вагомість у фінансово-господарській роботі кожного промислового підприємства.

Важливість питання оцінювання ефективності діяльності полягає у відповідному застосуванні на вітчизняних машинобудівних підприємствах технологій стратегічного управління, що дасть змогу використовувати результати цієї оцінки для покращення фінансового стану підприємств.

В умовах ринкової економіки певну роль відведено машинобудуванню. Машинобудівний комплекс України є однією з найважливіших галузей промисловості. Від рівня розвитку підприємств машинобудування залежать ключові макроекономічні показники ефективного промислового виробництва (матеріаломісткість та енергомісткість ВВП України) та конкурентоспроможність держави у світовій економічній системі. Відповідно до змін, у сучасному ринковому середовищі виникає гостра необхідність пошуку нових шляхів формування системи ресурсного забезпечення підприємств машинобудівного комплексу.

Сьогодні однією з важливих причин кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є неправильне або недостатньо ефективне управління фінансовими ресурсами, оскільки фінансові ресурси є найважливішим чинником економічного зростання та розвитку підприємств. Аналізом системи управління фінансовими ресурсами на підприємстві займаються багато іноземних та вітчизняних науковців, зокрема Я. В. Белінська, М. М. Бердар, З. В. Герасимчук, А. В. Гриньов, О. М. Ястремська, Г. О. Партин, О. Я. Митрухіна, Л. Д. Радова, А. В. Череп, Т. М. Собчук, Н. З. Шпак, О. М. Рудницька [1–5] та інші.

Предметом статті є фінансові ресурси вітчизняних підприємств.

Об'єктом статті є теоретичні та методологічні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства.

Мета статті – проаналізувати систему управління фінансовими ресурсами та виявити, яким чином можна за її допомогою покращити фінансовий стан підприємств машинобудівного комплексу.

Управління фінансовими ресурсами підприємства розглядається як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежать функціонування та розвиток підприємства, а також його конкурентоспроможність на ринку.

Реалії як економіки України, так і зокрема, її машинобудівної галузі, свідчать, що нестача фінансових ресурсів негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей і зменшує можливості фінансування подальшого розвитку підприємств. Окремої уваги заслуговують проблеми фінансування машинобудівних підприємств, у яких, на відміну від орієнтованих на споживчі ринки, виробничий цикл триваліший за термінами і вимагає більших обсягів інвестицій та фінансування. За цих обставин важливого значення набуває управління фінансовими ресурсами підприємств машинобудівної галузі.

Для повного аналізу необхідно навести визначення управління фінансами підприємств. Управління фінансовими ресурсами підприємства – це управління потоками вхідних і вихідних коштів підприємства для формування, розподілу і використання необхідних фінансових ресурсів, максимізації прибутку підприємства, підвищення рентабельності та платоспроможності.

Стосовно власне категорії «фінансові ресурси», слід зазначити, що більшість учених-економістів визначають їх як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності. Так, у фінансово-кредитному словнику зазначається, що фінансові ресурси – це грошові кошти, які знаходяться у розпорядженні держави, підприємств і установ, і використовуються для покриття затрат і формування різних фондів і резервів.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно враховувати наступні вимоги:

- 1) існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи;
- 2) динамічність, здатність до зміни якісного стану;
- 3) володіння параметром, вплив на який дає можливість зміни перебігу економічного процесу.

Разом із тим для ефективного функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства потрібно враховувати наступні принципи:

- 1) законність управлінських дій;
- 2) доцільність прийняття рішень по управлінню фінансовими ресурсами підприємства;
- 3) ефективність прийнятих управлінських рішень;
- 4) врахування суб'єктами управління кон'юнктури ринку та ризику;
- 5) максимізація рентабельності.

Істотний вплив на систему управління фінансовими ресурсами здійснюють форми власності господарюючих суб'єктів: існують відмінності функціонування системи управління підприємств державної та недержавної форм власності [2]. Вагомим джерелом фінансових ресурсів державних підприємств є державне фінансування, тоді як підприємства недержавних форм власності забезпечують власні потреби в ресурсах переважно самостійно.

Відомим лідером у машинобудуванні України є Харківська область. Зокрема, спостерігається досить високий рівень розвитку основних засобів в області, який перевищують тільки Донецька і Дніпропетровська, що спеціалізуються перш за все на видобувних і енерговиробних виробництвах.

Проведемо аналіз факторів зовнішнього ділового середовища щодо машинобудування (PEST-аналіз) і аналіз ринкової ситуації щодо машинобудування за факторами потенціалу власне галузі та можливостей і погроз з боку ринкового середовища (SWOT-аналіз).

PEST-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, що можуть вплинути на стратегію розвитку машинобудування (табл. 1).

Таблиця 1

PEST-аналіз машинобудування

Економічні фактори	Соціальні фактори
1. Високий рівень інфляції. 2. Нестабільний курс гривні. 3. Динаміка ВВП. 4. Низький платоспроможний попит внутрішнього ринку. 5. Нестача обігових коштів у підприємств. 6. Криза у світовій фінансовій системі. 8. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції, що випускається. 9. Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій (сировина, енергоресурси). 10. Недостатній обсяг інвестицій у машинобудуванні. 11. Фактична відсутність конкуренції як стимулювального чинника. 12. Низька рентабельність виробництва	1. Зменшення чисельності фахівців і робітників у найбільших промислових регіонах. 2. Недооцінювання ролі машинобудування як основи економічної та соціальної захищеності значної частини населення. 3. Скорочення працездатного населення. 4. Немає чітко вираженої орієнтації на якість як основу конкурентоспроможності. 5. Зниження привабливості праці в машинобудуванні. 6. Низька престижність праці у виробничій сфері. 7. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника
Політичні фактори	Технологічні фактори
1. Понад 90 % підприємств машинобудування є приватизованими. 2. Чергові вибори Президента України з відповідним відволіканням центрів впливу та бюджетних коштів. 3. Необхідність дотримання норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту-експорту. 4. Надмірна політизація суспільства. 5. Недовіра суспільства до влади та її органів	1. Україна не є лідером у передових напрямках науки машинобудування. 2. Значне зношування активної частини основних фондів. 3. Продукція, що випускається, у більшості є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелекту технології виробництва. 4. Незначна інноваційна активність підприємств

Політику вивчають тому, що вона регулює владу, яка визначає ділове середовище машинобудування та отримання ключових ресурсів для його діяльності. Основна причина вивчення економіки – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, що є найважливішою умовою діяльності галузей машинобудування. Науковий і виробничий потенціали машинобудування та громадський інтерес до них визначають за допомогою соціального компонента. Четвертим фактором є технологічний компонент, що виявляє тенденції у технологічному розвитку, які найчастіше є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів.

За результатами PEST-аналізу можна зробити нижченаведені висновки.

З чинних політичних факторів впливає:

- 1) бюджетні засоби на реалізацію Стратегії буде обмежено;
- 2) можливості законодавчого, нормативного, митного та іншого регулювання обмежено рамками норм СОТ;
- 3) можливості держрегулювання лежать лише у площині розроблення і впровадження заходів підтримки чи стримування.

З чинних економічних факторів впливає, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібні енергійні дієві заходи з формування платіжоспроможного ринку збуту і приборкуванню цінового хаосу на монопольному сировинному ринку.

З чинних соціальних факторів впливає, що потрібно підняти статус вітчизняного машинобудування в очах суспільства, і тим самим сформулювати умови для забезпечення машинобудування кадрами фахівців і робітників.

З чинних технологічних факторів впливає, що потрібно:

- 1) модернізувати всю промисловість України, це значно розширить внутрішній ринок;
- 2) оцінити наявний науково-виробничий потенціал у передових напрямках науки і техніки та визначити інноваційні шляхи розвитку;
- 3) розробити заходи з підвищення інноваційної активності;



- 4) провести масштабні НДР і ДКР з оновлення продукції, що ви-пускається, для підвищення її конкурентоспроможності;
- 5) розробити і реалізувати програми дій з відновлення активної частини основних фондів;
- 6) популяризувати і стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту.

SWOT-аналіз потенціалу розвитку машинобудування України є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик ринкового середовища і галузі машинобудування.

Оцінка сильних (Strength) і слабких (Weakness) властивостей галузі стосовно можливостей (Opportunities) і погроз (Threats) зовнішнього ринкового середовища дає можливість визначити стратегічні перспективи галузі та можливі шляхи їх реалізації (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз машинобудування

Слабкі сторони	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня конкурентоспроможність продукції. 2. Відсутність системи сервісного обслуговування (зазвичай, сервісне обслуговування передбачає контракти). 3. Експорт переважно в країни СНД. 4. Нестача оборотних коштів. 5. Відсутність конкурентоспроможності і мала популярність на світових ринках. 6. Низька ефективність просування на закордонні ринки. 7. Продукція переважно є неконкурентоспроможною з продукцією розвинених країн. 8. Недостатня наявність кваліфікованих кадрів, фахівців і робітників. 9. Низька продуктивність праці 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання конкуренції на ринках СНД не на користь України. 2. Зростання світової фінансової кризи. 3. Активна діяльність ключових конкурентів: Європа, Китай, Японія, Індія, Південно-Східна Азія. 4. Відсутність стабільного фінансування урядових програм за термінами й обсягами. 5. Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку машинобудування. 6. Зростання цін на продукти. 7. Нестабільність курсів світових валют
Сильні сторони	Можливості
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність окремих підприємств, які випускають унікальну продукцію, що має попит на зовнішніх ринках. 2. Збереглися традиції та досвід виробництва машинобудівної продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відносно стабільний попит на ринку Росії та інших країн СНД. 2. Можливість часткового освоєння ринків Азії, Африки та Північної Америки. 3. Можливість поживлення внутрішнього ринку України

Треба переорієнтувати управління машинобудуванням, насамперед, з огляду на обмеження, які накладає зовнішнє ринкове середовище, з об'єктивною оцінкою досягнутих результатів щодо вироблюваної продукції та використовуваних технологій і устаткування, тобто внутрішніх факторів.

З результатів PEST- і SWOT-аналізів випливає, що машинобудування України перебуває в украї занедбаному стані. В умовах фінансової кризи, що почалася, і загостренні конкуренції на внутрішньому і, особливо, на зовнішніх ринках має бути прийнято енергійні, ефективні, фінансоємні заходи з боку і власників, і держави.

На базі проведеного дослідження можна дійти висновку про те, що проблема забезпечення машинобудівних підприємств матеріальними ресурсами існує, і вона загострюється у зв'язку з відсутністю моніторингу внутрішніх резервів розвитку підприємств машинобудівного комплексу.

Проведений аналіз даних щодо виробничих потужностей різних регіонів України довів, що одним із лідерів у машинобудуванні України є Харківська область. Слід підкреслити, що необхідною умовою розвитку вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу є вибір оптимальної структури ресурсного забезпечення на основі науково обгрунтованих підходів, застосування сучасних методів нормування матеріальних ресурсів та узгодження цих дій на рівні держави, регіону, галузі та підприємств.

Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами під час кризових явищ неможлива без розробки фінансової стратегії та її адаптації відповідно до змін зовнішнього середовища. Шляхи реалізації завдань управління фінансовими ресурсами мають визначатися фінансовою політикою підприємства залежно від конкретних умов та особливостей діяльності кожного суб'єкта господарювання.

Отже, нестабільна ринкова ситуація демонструє неспроможність багатьох підприємств ефективно управляти фінансовими ресурсами, внаслідок чого нерациональна фінансова стратегія негативно впливає на фінансові показники підприємства та робить його збитковим. Такі проблеми можуть торкатися як суб'єктів малого та середнього бізнесу, так і представників великих організацій, адже управління фінансовими ресурсами є основною складовою діяльності господарської одиниці при виході на ринок та для забезпечення конкурентоспроможності кожного підприємства окремо.



Література: 1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства / М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 133–138. 2. Фінанси підприємств : підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 552 с. 3. Терещенко О. О. Антикризисне фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко, Г. М. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с. 4. Кондратенко Н. О. Визначення реальної динаміки витрат матеріальних ресурсів на машинобудівному підприємстві / Н. О. Кондратенко // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць. – 2010. – С. 124–131. 5. Уманець Т. Інформаційно-аналітична база регіонального управління : Сучасний стан та перспективи розвитку / Т. Уманець // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 39–45.



ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ МІСТ В УКРАЇНІ

УДК 711.4(477):502/504

Ярова О. І.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто проблеми екологічної ситуації в містах України, визначено джерела забруднення, проаналізовано обсяг забруднюючих викидів в атмосферу, ґрунт, стан озеленення, причини зменшення площі.*

***Ключові слова:** екологія, охорона, міське середовище, гармонія.*

***Аннотация.** Рассмотрены проблемы экологической ситуации в городах Украины, определены источники загрязнения, проанализирован объем загрязняющих выбросов в атмосферу, почву, состояние озеленения, причины уменьшения площади.*

***Ключевые слова:** экология, охрана, городская среда, гармония.*

***Annotation.** Deals with the problems of the ecological situation in the cities of Ukraine, sources of pollution, analyzed the volume of polluting emissions into the atmosphere, the soil, the condition of landscaping, causes reduction of area.*

***Keywords:** ecology, protection, urban environment, the harmony.*

Сьогодні сучасні міста являють собою дивовижне видовище. Місто живе своїм життям, тисячі службовців прибирають вулиці, займаються захистом мешканців міста, словом, роблять усе, щоб життя городян було безпечним і комфортним. Однак перед містом постає безліч небезпек, проблеми великих міст тільки посилюються. Люди і їхня промисловість споживають все більше та більше енергії, спалюючи всі види палива, запаси якого не нескінченні. Від цих факторів збільшуються викиди в атмосферу. Тому проблема екології міських територій набуває все більшої актуальності.

Проблемою екології та геоекології займаються багато таких вітчизняних і закордонних учених, як-от: Н. Ф. Реймер, Н. Н. Моїсеєва, К. А. Осипова, В. І. Осипова, Ю. В. Кононович, А. А. Мініна та інші. Так, наприклад, Н. Ф. Реймер розглядає екологічну проблему як явища, пов'язані з впливом людини на природу і оборотними впливами природи на людину і його життєво значущі процеси [3, с. 132].

Мета роботи – проаналізувати екологічні проблеми деяких міст України, визначити сучасний екологічний стан міст.

Для сучасного етапу розвитку людства характерне швидке зростання кількості та розмірів міст. Місто – це демографічне та соціально-економічне утворення, що включає територіальний комплекс засобів виробництва, штучне середовище проживання, постійне населення і певну форму соціальної організації. Особливо інтенсивно

зростають великі міста з населенням понад 100 тис. осіб. Такі міста займають близько 1 % площі суші. Але їхній вплив на природні умови і економіку всього світу дуже великий. На цій обмеженій території проживає понад 45 % населення Землі. Але саме вони виробляють близько 80 % усіх викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря і гідросферу.

Міста мають свою досить тривалу історію, у міських поселеннях сформувалося особливе, міське середовище життя людини. Воно включає в себе природне середовище: рельєф, клімат, воду і неживу середу (біоту) – рослинність, тваринний світ. Штучно створену людиною частину міського середовища становить техносфера: промислові підприємства, транспорт, житлові будівлі. Обов'язковим компонентом міського середовища є населення міста. Усі ці компоненти взаємодіють один з одним, розвиваються і вдосконалюються. Нерівномірність цього розвитку призводять до різного роду порушень міської середви.

Критерієм успішності соціально-економічного розвитку виступають показники здоров'я людини. Але оскільки між усіма частинами міського середовища існують протиріччя, це і породжує численні та різноманітні екопроблеми міста.

Для багатьох міст України характерна складна екологічна обстановка, обумовлена наявністю і концентрацією підприємств чорної і кольорової металургії, теплоенергетики, хімії і нафтохімії, гірничодобувної промисловості, цементних заводів. Такі міста є безперечними лідерами за рівнем забруднення повітря. Серед них Донецьк, який становить разом із розташованими поблизу нього Авдіївкою, Горлівкою, Єнакієвим, Макіївкою та іншими містами Донецьку промислову агломерацію, а також Дніпродзержинськ, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Кривий Ріг, Маріуполь.

В Україні налічується понад 400 міст і понад 900 селищ міського типу, екологічні проблеми яких вимагають рішень. Статистичні дані свідчать про те, що екологія міста досить сумна. За експертними оцінками, вже близько половини людства проживає у містах, а до 2050 р. цей показник зросте до 70 % [7].

Постійною екологічною проблемою міських територій є забруднення атмосферного повітря. Атмосфера чинить інтенсивний вплив на гідросферу, ґрунтово-рослинний покрив, геологічне середовище, будівлі, споруди та інші техногенні об'єкти. До найбільш небезпечних джерел забруднення атмосфери належать згоряння різних видів палива, побутових і промислових відходів, металургія і гаряча металообробка, різні хімічні виробництва, зокрема переробка газу, вугілля. Особливу роль у забруднення атмосфери міст мають будівельні об'єкти, транспорт.

В Україні функціонують безліч підприємств, і кожне з них певною мірою викидає в атмосферу шкідливі речовини. Лише 45 % підприємств установили сучасні системи очищення. Крім підприємств, в Україні мільйони автомобілів і, відповідно, тонни вихлопних газів. У водоймах міст щорічно виявляються надзвичайно небезпечні домішки важких металів [6].

Одним із основних напрямків удосконалення системи управління в галузі охорони атмосферного повітря є розробка цільових показників стану атмосфери у великих містах. Розробка таких показників дає змогу визначити внесок кожного підприємства в забруднення атмосфери і розробити заходи для кожного підприємства-забруднювача.

У містах вживаються різноманітні заходи щодо захисту повітря від забруднень. Один із найбільш поширених засобів полягає у видаленні забруднюючих речовин якомога далі від місць викиду. Це досягається будівництвом високих труб на заводах і теплових станціях. Труби викидають сажу, попіл і гази в потоки повітря, які виносять їх на невеликі відстані від місця викиду і розсіюють у великих обсягах повітря. На трубах встановлюють різного роду фільтри, які зменшують викиди в атмосферу. Проте всі подібні способи не можуть повністю вирішити проблему охорони якості повітря. Фільтри призводять до скупчення величезних мас шкідливих речовин, які треба кудись складати. При цьому відбувається забруднення ґрунту, поверхневих і ґрунтових вод у місті та його околицях. Частина забруднюючих речовин не вловлюється на фільтрах і потрапляє в повітря. Тому між промисловими підприємствами, тепловими станціями і житловими кварталами повинні розташовуватися захисні зони із зеленими насадженнями, які очищують повітря від пилу, покращують його газовий склад, зменшують шумовий вплив [2]. Неоціненна роль зелених насаджень великого міста зокрема й у тому, що вони сприятливо впливають на атмосферу, яка завдяки їм збагачується киснем, акумулює десятки тонн пилу, не допускаючи її у зони проживання людей, знижує рівень шуму. Зелень – важливий фактор здоров'я і безпеки життя городян. Вона не лише радує око своїм красивим видом, визначаючи пейзаж і естетику району, міста, найголовніше те, що вона очищує повітря, зволожує його, трохи знижуючи температуру влітку й підвищуючи взимку. Вона дає кисень і видаляє вуглекислий газ. Вона є природним фільтром, а крім того, вона виділяє летючі речовини – фітонциди, які мають бактерицидну дію, впливають на тонус людини. Ось лише деякі цифри і приклади: смуга зелених насаджень у кілька метрів заввишки і завширшки знижує рівень транспортного шуму на 10–12 дБ, концентрацію шкідливих мікрочастинок зі 100 до 25 %, швидкість вітру – з 10 до 2 м/с, а концентрацію вихлопних газів автотранспорту до 15 % в одиниці об'єму повітря.

У тіні гарного, густого, здорового садка в спекотний день температура повітря на 7–8, а в лісопарку на 100° С нижче, ніж на відкритій місцевості. Дерево середньої величини за 24 години відновлює стільки кисню, скільки необхідно для дихання трьох чоловік. У спеку над нагрітим асфальтом утворюються струми теплового повітря, що піднімають найлегші пилові частинки, а над старим парком виникають струми повітря, тому що поверхня листя прохолодніша, і ось пил з повітря осідає на листя (яке може бути до того ж ще вологим або липким). Тоді 1 га дерев хвойних порід затримує за 1 рік до 40 т пилу, а листяних – близько 100 т.

Однак останнім часом намітилася негативна тенденція погіршення стану зелених насаджень. Відбувається скорочення зелених насаджень, що особливо небезпечно, в лісосмугах активно потроюються стихійні звалища, куди завозиться сміття, забруднюється ґрунт.

Мало уваги приділяють зеленим насадженням і деревам. За ними не ведеться догляд, як-от: поливання, обрізання сухих гілок. Мало зелених зон у місцях звалищ, куди вивозиться ТПВ. Але неприпустимо мало дерев у місцях масового відпочинку. Все разом погіршує екологічне становище в містах. У зв'язку з цим уряд прийняв ряд документів, спрямованих захищати зелені насадження столиці. Прийнято законодавчі акти та закони, що дозволяють здійснювати заходи з охорони всього Природного комплексу, що вимагає ґрунтової правової підтримки. Природний комплекс – це парки, бульвари, сади, сквери, а також ліси й лісосмути, включаючи долини річок.

Прийнято Закон України «Про благоустрій населених пунктів» (було прийнято 06.09.2005 р.) [1].

Щороку виділяються кошти на озеленення, а існуючі об'єкти, що потребують захисту, беруться під опіку структур, які відповідають за збереження зеленого господарства.

Міста є основними споживачами природних ресурсів, а отже, основними осередками забруднення природного середовища. У всіх великих містах виникають складні проблеми видалення сміття. Лише невелика його частина використовується на сміттєпереробних заводах. А решту сміття доводиться вивозити на звалища. Під звалища в передмістях міст витрачаються великі площі земель, де організовується санітарно-гігієнічний контроль. Скупчення сміття різко змінює характер природних процесів на великих територіях передмість. З цієї причини деякі природні комплекси навколо міст повністю зруйновані і служать джерелом небезпеки для людей. Після заповнення відведеної для сміття території, звалище засипається шаром ґрунту не менше трьох метрів. Але незважаючи на це вся площа сміттевого полігону становить небезпеку для здоров'я людей і тварин. Ґрунтові води на великих просторах виявляються забрудненими отруйними речовинами і хвороботворними організмами. Протягом кількох десятиліть на цих територіях не можна нічого будувати і займатися сільським господарством. Своєрідною формою використання будівельного сміття є створення з нього штучних пагорбів. З відходів будівництва насипаються пагорби висотою в кілька десятків метрів. Зверху на них насипають шар ґрунту і сіють траву. Такі пагорби можуть використовуватися для будівництва комплексів – лижних і санних. Слугають вони й для польотів на дельтапланах. Такі споруди є в багатьох містах [4].

Владні структури, відповідальні за порядок і закон у сфері земельного господарства, контролюють появу стихійних сміттєзвалищ і ліквідовують несанкціоновані сміттєві завали, які утворюються несвідомими людьми, що вивозять сюди побутове та будівельне сміття.

Підводячи підсумки аналізу дослідження проблеми екології міст, можливо дійти висновку, що місто неможливе без господарської діяльності і тому розвиток екополісу неодмінно означає прагнення вирішити екологічні проблеми всіма доступними шляхами: технологічними, економічними, юридичними, містобудівними. Необхідно звести до мінімуму будь-який шкідливий вплив міста на його оточення.

Міста все більше стають місцями, малоприсадибними для здорового життя як людей, так і всього живого в цілому, тому необхідно відшукати шляхи створення чистого палива для автотранспорту, безшумних двигунів і підвіски для трамваїв. Найбільш небезпечні підприємства для життя городян виводять за межі міста або роблять їх менш небезпечними, оснащуючи різними фільтрами і відстійниками, змінюючи технологію виробництва.

Необхідно в містах споруджувати більше красивих і затишних скверів і парків, робити більше рекреаційних зон і зручних житлових районів, оточених зеленню, а не промисловими підприємствами. Потрібен жорсткий контроль за якістю питної води і повітря, за якістю харчових продуктів, медичного обслуговування. Роботу деяких компаній передбачається перепрофілювати або ліквідувати. До цього процесу залучені зацікавлені інвестори. Саме ліквідувавши небезпечні та шкідливі виробництва можна вирішити соціально-екологічні проблеми мегаполісів.

Отже, вирішення екологічних проблем великих міст і промислових зон має велике значення для розвитку науки, техніки і економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кліменко О. М.



Література: 1. Про благоустрій населених пунктів : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2005. – № 49. – Ст. 517. 2. Денисов В. В. Екологія міста : навч. посіб. [для студентів ВНЗ] / В. В. Денисов. – М. ; Ростов-н/Д. : Березень, 2008. 3. Реймер Н. Ф. Теорема екології / Н. Ф. Реймер // Наука і життя. – 1992. – № 10. – С. 130–137. 4. Сазонов Э. В. Экология городской среды : учеб. пособ. / Э. В. Сазонов. – СПб. : ГИОРД, 2010. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uchebnikonline.com/ekologia/ekologiya_-_vasyukova_gt/negativni_vplivi_avtotransportu_navkolishnye_seredovische.htm. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://a-portal.moreprom.ru/>. 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecoalliance.com.ua/bbloteka/stattz-ekolog/interesnyie-faktyi-ob-ekologii>. 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biofile.ru/geo/14046.html>.

