

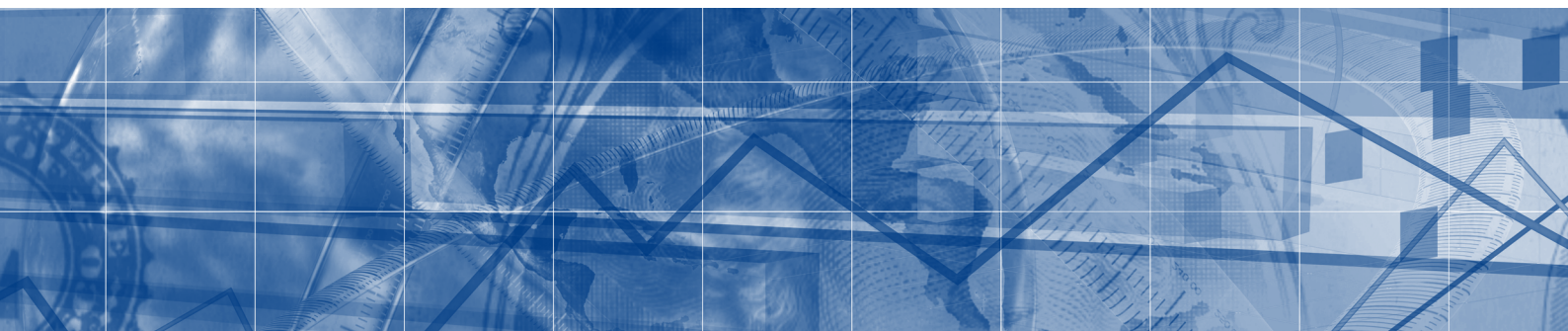


Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 8

серпень 2015



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

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

№ 8

серпень 2015

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

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

**Затверджено на засіданні
вченої ради університету
протокол № 2 від 11.09.2015 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. Науки, 9а, **Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**

Головний редактор – **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

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

Поштова адреса видавця:

61001, Україна, м. Харків, а/с 870

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

Рішення про розміщення статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

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

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

ЗМІСТ

Аверін Ю. С. Безпека інформаційних систем і технологій як умова забезпечення економічної безпеки.....	9
Аверін Ю. С. Сутність основних категорій психології управління.....	11
Александрова А. И. Анализ состояния малого бизнеса в Украине.....	14
Аманмурадова Д. Теоретико-методические подходы к оценке человеческого капитала.....	17
Андрушкевич А. П. Способи захисту цивільних прав.....	19
Арзуманова К. Е. Залежність валютного курсу від динаміки рівня безробіття.....	22
Баранова А. А. Критерії визначення видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.....	26
Баранова Д. В. Правове забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства.....	28
Барсученко А. С. Концептуальне обґрунтування специфіки теорії раціонального вибору.....	31
Барсученко А. С. Сутність і зміст проблеми лідерства.....	34
Біленко А. О. Використання таксономічного показника при оцінці ефективності використання основних засобів на прикладі ВАТ «Зміївська ТЕС».....	37
Біткіне Є. Г. Переваги та проблеми впровадження і застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.....	40
Бондаренко Д. М. Особливості безробіття серед молоді в сучасній Україні.....	43
Буніна І. О. Проблеми узгодженості податкового та бухгалтерського обліку при визначенні фінансових результатів.....	45
Бурлака Г. О. Комерційна таємниця та її співвідношення з інтелектуальною власністю.....	47
Буряк Ю. Е. Мотивация работников на предприятии.....	50
Бисто В. В. Система управління банківськими ризиками в сучасних умовах розвитку економіки.....	53
Варвянская В. П. Влияние тенизации и криминализации экономики на экономическую безопасность Украины.....	55
Василенко А. О. Способности и черты личности успешного руководителя.....	57
Василенко А. О. Профилактика конфликтов и стратегия управления персоналом.....	61
Ващук Т. Ю. Новые тенденции рынка рабочей силы.....	64
Вдовіченко А. С. Аналіз впливу ефективності використання основних виробничих фондів на фінансові результати підприємства.....	66



Ведмідь К. В. Мотивація: роль у підвищенні продуктивності економічної діяльності	69
Вернигор Є. В. Аналіз банківських ризиків.....	71
Вернигора А. Р. Современные тенденции рынка рабочей силы	74
Веселовская А. Г. Проблемы и перспективы развития рынка рабочей силы в Украине	77
Вискребенцева А. О. Виявлення плагіату в літературному творі.....	80
Вустянова Ю. Ю., Евсеичева Е. П. Тенденции и факторы развития человеческого капитала	84
Гаврашенко О. В. Мале підприємництво в умовах чинного Податкового кодексу	86
Гамзаєва Е. М. До визначення поняття економічної безпеки держави та завдання щодо її забезпечення	89
Глухова Т. В. Сучасні тенденції інвестиційної привабливості України	93
Гобод Ю. О. Ієрархія в інституціональній теорії фірми	96
Гога І. Г. Факторний аналіз роздрібного товарообігу	98
Гомон М. В. Роль пільгового оподаткування в Україні	101
Давидова М. О. Гроші як об'єкт цивільних прав.....	103
Дейнеко О. О. Правовий аналіз поняття «право на заповіт».....	106
Джигіль Л. А. Спрощена система оподаткування в Україні	109
Дограшвілі М. Б. Сутність та етапи проведення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства	111
Дончук Т. О. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці та аналіз використання робочого часу на підприємстві.....	114
Дукмас Г. О. Економія енергоресурсів на українських підприємствах як фактор підвищення економічної ефективності.....	117
Емельянова Е. А. Транснациональные корпорации и тенденции их развития.....	119
Євтехова М. Д. Правове забезпечення ліквідності банків.....	121
Ершова Л. С. Фондовые биржи Украины: проблемы становления и развития	125
Єфремова О. О. Захист права юридичної особи на ділову репутацію	128
Заболотная Д. А. Сущность производственного конфликта и его причины.....	132
Зайцева А. В. Проблемы инфляции в современной Украине	135
Захарова О. В. Аналіз товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі	137
Зілінська А. С. «Сімейне оподаткування»: зарубіжний досвід	139
Іванова В. Є. Інформаційне забезпечення фінансово-економічного аналізу банків	142



Іванова В. Є. Підготовка податкової інформації з ПДВ	144
Ісмаїлова В. В. Сутність, класифікація та оцінка нематеріальних активів у бухгалтерському обліку	147
Калашнік В. В. Проблема правового регулювання відносин по використанню спеціальних засобів захисту як способу забезпечення безпеки.....	150
Каримова Ю. К. Правове регулювання злиття юридичних осіб	154
Квитка В. В. Особенности развития конфликтологии в настоящее время.....	156
Киренкова В. М. Проблема відбору кадрів як умова забезпечення безпеки підприємств.....	158
Кітченко М. Ю. Ліцензування господарської діяльності в Україні	161
Колесник А. Є. Внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці України	163
Колесник В. О. Управління комерційними ризиками на підприємстві та шляхи їх нейтралізації	166
Колесниченко А. А. Фондовые биржи Украины и проблемы их развития.....	169
Конарева М. Д., Терехова К. А. Актуальні проблеми формування облікової політики підприємств	172
Коньок М. М. Принципы выбора методов проведения амортизации на предприятии в современных условиях хозяйствования	173
Кочкарева М. С. Проблема безработицы в Украине	177
Кузьменко А. М. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «маркетингова стратегія»	179
Литвиненко А. С. Проблеми зайнятості молоді в Україні	183
Литвинов В. К. Режим валютного совета в Украине.....	186
Ліщенко Ю. О. Права особи і громадянина: розбіжності у сприйнятті	188
Лозовий Д. І. Засади державного регулювання економіки.....	190
Лоцько О. І. Правове регулювання процедури банкрутства.....	193
Любовецкая В. С. Непоименованные договора и гражданско-правовая ответственность. Вопросы квалификации непоименованных договоров.....	196
Магідова В. П. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібною торгівлю в Україні	200
Макарова Д. В. Порядок створення акціонерного товариства та його юридичний статус	202
Максимова Т. Д. Вплив обмінного курсу національної валюти на економічне зростання країни	205
Манукян А. У. Проблеми визначення методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.....	208
Мартінова В. В. Механізм реалізації єдиного демографічного реєстру як крок України до євроінтеграції.....	211



Мартыненко О. В. Проблема монополізації в Україні.....	215
Матвеева А. С. Аналіз методичного забезпечення кредитоспроможності позичальника банківської установи.....	217
Мельник О. О. Інтелектуальна власність як складова фінансової стійкості підприємства.....	220
Миняйленко К. О. Управление конфликтами в организации	222
Миняйленко К. О. Принцип кукловода в психологии управления	225
Миняйленко К. О. Захист комерційної таємниці підприємств в Україні	228
Монаршенко І. М. Особливості створення та оподаткування резерву сумнівних боргів.....	232
Монаршенко І. М. Аналіз комерційних ризиків торгових підприємств	234
Моргун Н. О. Роздрібна торгівля в Україні.....	237
Назаренко О. О. Особисті немайнові права та обов'язки подружжя.....	239
Нгуен Бич Хонг. Проблематика правового регулювання двойного налогообложення в Україні	242
Нгуен Тхань Фіонг. Основні підходи до підвищення ефективності діяльності підприємства	246
Неведрова Е. Н. Современные экономические системы общественного развития.....	248
Несміян Е. А. Інституціональні аспекти розвитку відносин прав власності	251
Новицька Ю. І. Застосування методу Хосін Канрі для розробки стратегії підприємства.....	254
Носаль Ю. И. Анализ индекса развития человеческого потенциала Украины.....	256
Овчаренко О. В. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів.....	258
Очередько Р. І. Особливості обліку діяльності суб'єкта малого підприємництва.....	261
Панасенко О. М. Правове регулювання державного кредиту	264
Пелипенко В. С. Социально-психологическая диагностика конфликтов	266
Пивовар К. О. Таксономічний аналіз ефективності використання основних засобів підприємства.....	269
Пивовар К. О. Аналіз змін у спрощеній системі оподаткування малого підприємництва.....	272
Піскун О. О. Особливості аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної організації	274
Пилипенко К. Ю. Картельні змови на ринках України: засади діяльності Антимонопольного комітету України.....	277
Полиняк Ю. Ю. Суб'єкти малого підприємництва та їхня інвестиційна діяльність в Україні	280



Полякова Я. М. Проблема вибору облікової політики малого підприємства.....	283
Рощупкіна М. С. Особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств.....	285
Самойленко Б. В. Тіньова економіка в Україні.....	288
Самойлик І. О. Нормативно-правове забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства.....	290
Севрюкова О. О. Комунікативні бар'єри в діловому спілкуванні.....	293
Семенюк В. Г. Проблематика правового регулювання та забезпечення підприємницької діяльності громадян.....	295
Сидоркіна Г. В. Правове регулювання та проблеми ліцензування у сфері телекомунікацій.....	298
Сімавонян М. С. Правове регулювання припинення діяльності суб'єктів господарювання в Україні.....	301
Сінотова О. О. Удосконалення облікової політики у частині заробітної плати ТОВ «Псьол ЛТД».....	304
Скляр А. О. Методологічні основи макроекономічного аналізу аграрного ринку України.....	307
Скляр А. О. Нормативно-правове регулювання охорони праці в Україні: реалії та перспективи.....	310
Собакар М. В. Особливості діяльності фізичних осіб на різних системах оподаткування.....	314
Солонецький Д. О. Ефективність податкових пільг, які надаються суб'єктам господарювання.....	317
Стасюк Д. Р. Сучасні форми і системи заробітної плати.....	320
Стеценко К. М. Оптимізація обліку оподаткування на малих підприємствах.....	323
Столбовая Е. В. Проблемы и тенденции миграции в современном мире.....	326
Струцька Н. В. Визначення санації та санаційної спроможності підприємства.....	328
Сыкало О. А. Ассертивность и критика в конфликтном взаимодействии.....	331
Терьохіна Д. І. Податкові різниці при визнанні доходів і витрат з обліку податку на прибуток.....	333
Ткаченко Ю. А. Проблемы развития малого бизнеса в Украине.....	335
Ткаченко В. О. Правовий аналіз законодавчої бази у сфері ціноутворення.....	337
Трищова Д. А. Облікова політика в бюджетних установах.....	340
Трофименко М. Є. Проблематика віднесення інформації до комерційної таємниці.....	343
Умбарова Т. А. Анализ социальной составляющей устойчивого развития Туркменистана.....	346



Федоренко И. А. Глобальные проблемы мирового хозяйства и их влияние на экономику Украины	348
Фоменко К. Ю. Особливості оподаткування податком на додану вартість операцій з оборотними активами.....	350
Фоменко К. Ю. Аналіз комерційних ризиків діяльності підприємств та способи їх мінімізації	352
Херхадзе А. О. Особенности учета и оценки гудвилла как специфического вида нематериальных активов	355
Хижняк Р. В. Особливості організації обліку доходів майбутніх періодів на підприємстві	358
Хрипун О. О. Фактори підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва	360
Христенко А. М. Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування фізичних осіб-підприємців	364
Худокормова А. А. Проблема выбора метода начисления амортизации основных средств на предприятиях	366
Ценко Е. В. Малый бизнес в развитии экономики Украины	369
Чабанова Л. О. Правове регулювання договору факторингу в банківській діяльності.....	372
Чан Тхі Мінь Нгок. Аналіз депозитних ресурсів банку	376
Черниченко А. О. Митний контроль як спосіб захисту прав інтелектуальної власності.....	379
Чорна І. Ю. Проблеми та перспективи розвитку оподаткування в Україні	382
Чорна І. Ю. Аналіз ефективності функціонування фермерських господарств.....	384
Чухланцева А. М. Економічна безпека підприємства як важлива складова сучасного бізнесу	387
Шаталова Н. Ю. Особливості обліку податку на додану вартість в експортних операціях	390
Швидка О. С. Тарифна система оплати праці та шляхи її удосконалення	392
Шеврекука С. С. Платіжний баланс України	394
Шевченко К. О. Захист від недобросовісної конкуренції	399
Шкафенко Л. С. Межличностные стили разрешения конфликтов	402
Экеев Г. Макроэкономические закономерности инфляционных процессов	405
Ющенко С. В. Обґрунтування методики аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної установи	407
Янієва Д. Тенденції молодіжного безробіття в Україні	410
Ярова О. І. Інституціональний аспект інноваційної діяльності підприємств	412
Ярославцева В. А., Мироненко В. В. Равновесие на рынке труда на примере отрасли юриспруденции	414

БЕЗПЕКА ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

УДК 005.922:004.056

Аверін Ю. С.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті висвітлено сутність інформаційної безпеки, наведено її практичні аспекти. Розглянуто небезпечні моменти використання мережі Інтернет на підприємствах. Зазначено нові тенденції в розвитку систем безпечної передачі захищеної інформації, їх недоліки та переваги.

Ключові слова: система захисту інформації, безпека інформаційних систем, криптографічні способи захисту інформації, корпоративні інформаційні системи, підсистеми інформаційної безпеки, Інтернет-мережа, VPN-технології.

Аннотация. В данной статье освещена сущность информационной безопасности, приведены ее практические аспекты. Рассмотрены опасные моменты использования сети Интернет на предприятиях. Указаны новые тенденции в развитии систем безопасной передачи защищенной информации, их недостатки и преимущества.

Ключевые слова: система защиты информации, безопасность информационных систем, криптографические способы защиты информации, корпоративные информационные системы, подсистемы информационной безопасности, Интернет-сеть, VPN-технологии.

Annotation. This article covers essence of information security, given its practical aspects. It examines the dangerous moments of Internet use in the workplace. It identifies new trends in the development of security systems transmit secure information, their advantages and disadvantages.

Keywords: system of information security, the security of information systems, cryptographic methods of information security, corporate information systems, information security subsystem, the Internet network, VPN-technology.

Безпека електронної системи – це її здатність протидіяти спробам нанести збитки власникам і користувачам при появі різноманітних збуджуючих (навмисних чи ненавмисних) впливів на неї. Природа впливів може бути різноманітною: спроба проникнення зловмисника, помилки персоналу, стихійні лиха (ураган, пожежа), вихід з ладу окремих ресурсів. Розрізняються внутрішня і зовнішня безпеки. Внутрішня безпека включає захист від стихійного лиха, проникнення зловмисника, отримання доступу до носіїв інформації, виходу системи з ладу. Предмет внутрішньої безпеки – це забезпечення надійної та коректної роботи системи, цілісності її програм і даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій із зазначеної проблеми підтверджує, що дослідженням ефективності державної інформаційної політики із забезпечення інформаційної безпеки та захисту інтересів особистості, суспільства і держави приділяють серйозну увагу відомі зарубіжні вчені: У. Боудіш, Н. Вінер, Т. Томас, Е. Тофлер, С. Хантінгтон та багато інших. Все більшу увагу дослідженню інформаційної вразливості людини, суспільства і цивілізації в цілому, відокремленню інформаційних загроз для держави та пошукам оптимальної політики інформаційної безпеки приділяють вітчизняні науковці: І. Горбатенко, В. Долгов, О. Литвиненко, Є. Макаренко, О. Старіш, О. Таликін, А. Чічановський, В. Шкляр та інші. Однак через безперервний технологічний прогрес у постійно змінюваних умовах суспільства обрана тема підлягає подальшому глибокому й детальному вивченню з поділом на вузькоспеціалізовані напрямки.

Мета статті полягає в визначенні поняття «інформаційна безпека» як невід'ємної складової національної безпеки. Саме тому різні органи державної влади мають приділяти особливу увагу гарантуванню цієї безпеки, особливо в контексті неухильного руху розвинених суспільств до інформатизації всіх сфер їхньої життєдіяльності. Особливо це стосується правоохоронних органів та органів безпеки, які мають не лише протидіяти інформаційним атакам усередині держави та на міжнародному рівні (в контексті інформаційної війни), але й бути готовими до боротьби з новою категорією злочинів – кіберзлочинами (правопорушеннями у сфері інформаційних технологій).

Система захисту інформації – це організована сукупність спеціальних установ, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист інформації від внутрішніх і зовнішніх загроз. У 1985 р. Національним центром комп'ютерної безпеки Міністерства оборони США було опубліковано «Оранжеву книгу», або «Критерії оцінки достовірності обчислювальних систем Міністерства оборони». В ній було наведено основні положення, на основі яких американське відомство оборони визначало ступінь захищеності інформаційно-обчислювальних систем, зокрема в систематизо-

ваному вигляді наводились основні поняття, рекомендації, класифікація по видах загроз безпеці інформаційних систем, методи захисту від них. У подальшому книга перетворилась у збірку науково-обґрунтованих норм і правил, що описують системний підхід для забезпечення безпеки інформаційних систем і їх елементів. Вона стала настільною книгою для спеціалістів в галузі захисту інформації. Запропонована в «Оранжевій книзі» методологія стала загальноприйнятою та увійшла в національні стандарти [1, с. 83].

Політика безпеки (одне з основних понять, уведених в «Оранжевій книзі») – це сукупність норм, правил і методик, на основі яких будується діяльність інформаційної системи в галузі обробки, зберігання і розподілення інформації. При цьому під інформаційною системою мається на увазі не лише апаратно-програмний комплекс, але й обслуговуючий персонал. Якщо виконання політики безпеки проводиться не повною мірою або непослідовно, тоді ймовірність порушення захисту інформації різко зростає [2, с. 70]. Визначення політики безпеки неможливе без аналізу ризику, який підвищує рівень інформованості про слабкі та сильні сторони захисту, створює базу для підготовки і прийняття рішень, оптимізує розмір затрат на захист, оскільки більша частина ресурсів спрямовується на блокування загроз, що можуть надати найбільшої шкоди. Аналіз ризику завершується прийняттям політики безпеки і складанням плану захисту. Він включає опис поточного стану, рекомендації, список відповідальних осіб, розклад роботи механізмів захисту та перегляд положень плану.

Основне питання початкового етапу впровадження системи безпеки – це призначення відповідальних осіб за безпеку і розмежування сфер їхнього впливу. Ще на етапі початкової постановки питань з'ясовується, що за цей аспект безпеки організації ніхто відповідати не має бажання. Системні програмісти й адміністратори схильні відносити цю задачу до компетенції загальної служби безпеки, тоді як остання вважає, що це питання знаходиться в компетенції спеціалістів по комп'ютерним технологіям. Організаційні заходи безпеки інформаційних систем прямо чи опосередковано пов'язані з адміністративним управлінням і відносяться до рішень і дій, які застосовуються керівництвом для створення таких умов експлуатації, які зведуть до мінімуму слабкість захисту. До галузі стратегічних рішень при створенні системи комп'ютерної безпеки повинна бути віднесена розробка загальних вимог до класифікації даних, що зберігаються і обробляються в системі [3, с. 194]. Під загрозою безпеки розуміють потенційні дії або події, які можуть прямо чи опосередковано завдати збитків. Наприклад, привести до розладу, спотворення чи несанкціонованого використання ресурсів мережі, включаючи інформацію, що зберігається, передається або обробляється, а також програмні й апаратні засоби.

В комп'ютерних системах найефективнішими є криптографічні способи захисту інформації, що характеризуються найкращим рівнем захисту. Для цього використовуються програми криптографічного перетворення (шифрування) та програми захисту юридичної значущості документів (цифровий підпис). Шифрування забезпечує зашифрування і використовується в низці інших сервісних служб. Для використання механізмів криптографічного закриття інформації в локальній обчислювальній мережі необхідна організація спеціальної служби генерації ключів і їх розподіл між її абонентами [4, с. 45]. Потрібно мати на увазі, що ніякий окремо взятий організаційний захід чи найпотужніший засіб захисту не забезпечить сам по собі достатнього рівня безпеки. Успіх справи залежить від комплексного застосування різних засобів і методів, у створенні структури оборони з кількома рубежами та в постійному їх удосконаленні. Короткий перелік деяких найвідоміших алгоритмів шифрування включає:

1) метод DES (Data Encryption Standard) – федеральний стандарт США, розроблений компанією IBM та рекомендований для використання Агентством національної безпеки США. Алгоритм криптографічного захисту відомий і опублікований. Він характеризується високим рівнем захисту даних і можливою їх модифікацією, простотою розуміння, високим ступенем складності, яка робить його розкриття дорожчим від отриманого прибутку;

2) російський стандарт шифрування даних ГОСТ 28147-89 – це єдиний алгоритм криптографічного перетворення даних для великих інформаційних систем. Не накладає обмежень на ступінь секретності інформації. В стандарт закладено метод, що дозволяє зафіксувати невиявлену випадкову чи навмисну модифікацію зашифрованої інформації. Однак загальним його недоліком є складність програмної реалізації;

3) метод з відкритим ключем (RSA). Шифрування проводиться одним відкритим ключем, розшифрування – іншим секретним ключем. Метод надзвичайно перспективний, оскільки не вимагає передачі ключа шифрування іншим користувачам. Спеціалісти вважають, що системи з відкритим ключем зручніше застосовувати для шифрування даних, що передаються, ніж при збереженні інформації. Існує ще одна галузь використання даного алгоритму – цифрові підписи, що підтверджують справжність документів і повідомлень, що передаються. Проте і він не є цілком досконалим. Його недоліком є не до кінця вивчений алгоритм. Не існує суворого доведення його надійності математичними методами [5, с. 258].

Шифрування інформації широко застосовується в корпоративних інформаційних системах, які належать до розподілених комп'ютерних систем, що здійснюють автоматизовану обробку інформації. При створенні або модернізації корпоративної мережі необхідно поклопотатися про створення або модернізацію підсистеми інформаційної безпеки своєї корпоративної системи [6, с. 132]. Ця підсистема включає весь комплекс засобів і заходів захисту інформації. Побудова будь-якої корпоративної системи починається з установлення робочих станцій, отже підсистема інформаційної безпеки починається із захисту саме цих об'єктів. Для цього можна використовувати відомі штатні засоби захисту операційних систем (антивірусні пакети, додаткові пристрої аутентифікації користу-



вача і засобу захисту робочих станцій, засоби шифрування прикладного рівня). На другому етапі розвитку корпоративної системи окремі робочі станції об'єднуються в локальні мережі, встановлюються виділені сервери і організовується вихід з локальної мережі в Інтернет. Третій етап розвитку, який активно розвивається в наш час, полягає в об'єднанні локальних мереж декількох філіалів компанії в загальну корпоративну Інтернет-мережу на базі сучасних інформаційних технологій, використовуючи в якості комунікаційних середовищ відкриті мережі, включаючи Інтернет. При цьому безпека обміну інформацією через відкриті мережі забезпечується за рахунок застосування технологій захищених віртуальних мереж VPN, які і складають основу третього рівня підсистеми інформаційної безпеки. VPN розшифровується як Virtual Private Network – віртуальна приватна мережа. VPN-технології досить глибоко інтегровані із засобами захисту інформації першого рівня (засоби аутентифікації користувача) і другого рівня (міжмережеві екрани та мережеві операційні системи). Захищений VPN-канал може сягати не тільки маршрутизаторів доступу, але й конкретних серверів і робочих станцій локальної мережі, внаслідок чого складає «скелет» підсистеми інформаційної безпеки. Четвертим етапом розвитку корпоративної системи повинна бути організація захищеного міжкорпоративного обміну інформацією, який потребує якісно нових технологій забезпечення інформаційної безпеки для формування системи електронного бізнесу. Як технологічна і методологічна основа для її створення найбільш вірогідним кандидатом є група технологій і методів, що дозволяють будувати системи управління публічними ключами і сертифікатами.

У рамках узагальнених висновків можна констатувати, що в сучасних умовах інформаційна безпека є невід'ємною складовою частиною системи економічної безпеки суб'єкта господарювання. У свою чергу, надійне забезпечення інформаційної безпеки є неодмінною умовою переходу на модель стійкого розвитку не лише окремого підприємства, але й національної економіки в цілому. Особливої уваги потребує втілення запропонованих заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки, які мають стати основою для формування та реалізації інформаційної політики підприємства, захисту інформації від внутрішніх і зовнішніх загроз.

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

Література: 1. Інформаційні системи і технології в економіці / За ред. В. С. Пономаренка. – К. : Видавничий центр «Академія». – 2002. – 544 с. 2. Дубас О. П. Інформаційна війна: нові можливості політичного протистояння / О. П. Дубас // Освіта регіону. – 2010. – № 1. – С. 69 – 72. 3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В. М. Гужва. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с. 4. Фісун А. О. Теоретично-категоріальне осмислення поняття «інформаційна війна» в структурі інформаційно-політичного простору / А. О. Фісун // Інформаційне суспільство. – 2011. – Вип. 13 (січень – червень). – С. 43 – 48. 5. Чічановський А. А. Інформаційні процеси в структурі світових комунікаційних систем: підручник / А. А. Чічановський, О. Г. Старіш. – К. : Грамота, 2010. – 568 с. 6. Петров О. С. Критерії оцінки захищеності інформації в комп'ютерних системах: поєднання єдиних критеріїв та критеріїв України / О. С. Петров, О. А. Таликін, А. В. Мінін // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – 476 с.



СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ КАТЕГОРІЙ ПСИХОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ

УДК 005.32

Аверін Ю. С.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті висвітлено сутність основних категорій психології управління, розглянуто їх класифікацію, наведено практичні аспекти. Надано уявлення про систему управління та її психологічні особливості. Зазначено психологічні аспекти управлінської діяльності.



Ключові слова: психологія управління, соціальне управління, менеджмент, керівник, організація, людський чинник, категорії.

Анотація. В даній статті освіщена сутність основних категорій психології управління, розглянута їх класифікація, приведені практичні аспекти. Дані представлення о системі управління та її психологічних особливостях. Указані психологічні аспекти управлінської діяльності.

Ключевые слова: психология управления, социальное управление, менеджмент, руководитель, организация, человеческий фактор, категории.

Annotation. This article covers the essence of the main categories of the psychology of management, reviewed their classification, shown the practical aspects. Given submission of the management system and its psychological features. Shown psychological aspects of management.

Keywords: psychology of management, social management, management, manager, organization, human factor category.

Управлінську систему представлено спільною діяльністю багатьох ієрархічно взаємопов'язаних керівників. Психологія управління вивчає способи їхніх взаємозв'язків, завдяки яким результати індивідуальної діяльності трансформуються в цілісну спільну управлінську діяльність. На ефективність спільної взаємодії впливають правові повноваження керівників, особливості стимулювання праці, статеві й вікові відмінності, особисті відносини, особливості функціонування організації тощо. Недосконалість механізмів взаємозв'язку виявляється в конфліктах і психологічних бар'єрах. Саме тому вивчення психологічних умов забезпечення цілісного функціонування апарату управління є одним із найважливіших завдань психології управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій підтверджує, що зазначену проблему опрацьовували і досліджували в різні часи М. Хеннінг, А. Жарден, А. Адлер, Дж. Келлі, К. Хорні, А. Маслоу, Д. Мак-Клеланд тощо. Їхні дослідження встановили тепер вже загальновідомі зв'язки психології управління із загальною психологією, соціальною психологією, інженерною психологією, ергономікою, економічною психологією, а також з іншими науками, наприклад, філософією, соціологією організацій тощо. Свій внесок у дослідження історичних передумов розвитку психології управління зробили зокрема такі українські дослідники, як Л. Орбан-Лембрик, О. Валецький, В. Ребкало. Однак в силу існування безперервного соціального прогресу в постійно змінюваних умовах суспільства обрана тема підлягає подальшому глибокому й детальному вивченню з поділом на вузькоспеціалізовані напрямки.

Мета статті полягає у визначенні основних категорій психології управління, які поступово сформувалися з розвитком даної науки. Окреслено завдання психології управління, а саме: вивчення психологічних умов забезпечення цілісного функціонування апарату управління, можна розв'язати завдяки цілеспрямованому дослідженню її теоретико-методологічних проблем, науково-дослідній роботі психологів, використанню надбань інших галузей психологічних знань, з якими психологія управління має тісні міждисциплінарні зв'язки.

Як і кожна наука, психологія управління оперує певними категоріями – фундаментальними поняттями, котрі характеризують найбільш закономірні, суттєві зв'язки і відносини в організованій діяльності людей. Формування системи категорій цієї відносно молоді науки ще не завершено, хоча окремі з них вже набули статусу опорних і навколо них концентрується відповідна проблематика, а також інші категорії. Сукупність категорій психології управління класифікують на кілька груп, які відповідають таким сутнісним параметрам:

- 1) відображення природи психіки людини, її стосунки в організованій діяльності;
- 2) характеристика психології організації в управлінні;
- 3) відтворення психологічних особливостей управлінської діяльності;
- 4) характеристика соціально-психологічної, соціокультурної та етнопсихологічної сфер управлінської діяльності;
- 5) зв'язок зі сферою власного управління;
- 6) відтворення психологічних особливостей становлення і розвитку керівника, його управлінської кар'єри [3, с. 164].

Базові категорії психології управління мають історичний характер. Вони формувалися протягом усієї історії діяльності й розвитку людини в організованій спільноті. Помітно збагатили й упорядкували систему категорій психології управління теорія наукового управління, соціальна психологія управління та психологія управлінської кар'єри, концепція людських відносин, сучасні теорії менеджменту. Поняття «соціальне управління» характеризується як вплив на суспільство з метою його вдосконалення, збереження якісної специфіки і розвитку. Управління в організації, установі, на підприємстві – це сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення окреслених цілей організації. Процес управління наявний там, де здійснюється організована діяльність людей з метою досягнення певних результатів. Психологія управління зосереджується саме на психологічних аспектах управлінської діяльності, яка в часи становлення системи управління як науки мала кілька термінологічних варіантів. Аме-

риканський інженер Фредерік Вінслоу Тейлор започаткував цю галузь знання, дав їй назву «науковий менеджмент», тобто «наукове управління». Французькою мовою її перекладали як «наукова організація праці», в Німеччині трактували як «раціоналізацію». У нашій країні всі ці термінологічні варіанти використовували як синоніми, а розвиток наукового управління тривалий час позначали як «наукову організацію праці». Розмежування наукового управління і власне наукової організації праці відбулося значно пізніше.

Поняття «менеджмент» буквально означає «керівництво людьми», а в сучасній теорії і практиці соціального управління – це процес керівництва (управління) окремим працівником, соціальною групою, соціальною спільнотою, суспільством. Оксфордський словник англійської мови надає такі його трактування:

- 1) спосіб, манера спілкування з людьми;
- 2) влада та мистецтво управління;
- 3) особливі вміння й адміністративні навички;
- 4) орган управління, адміністративна одиниця.

Нерідко поняття «управління» і «менеджмент» ототожнюють, зважаючи на те, що в словнику сучасної англійської мови «менеджмент» перекладено як «управління», «завідування», «вміння володіти», «керівництво», «дирекція», «адміністрація» тощо. Існує думка, що поняття «менеджмент» вужче за поняття «управління» і позначає лише один із видів управління, оскільки менеджмент переважно стосується різних аспектів діяльності керівника, а управління охоплює всю сукупність людських взаємин у системі «керівники – виконавці», включаючи колективних суб'єктів управління. Інколи «менеджмент» трактують як керівництво колективом людей, ефективні взаємини між особистостями, які обіймають певні посади, тобто як цілеспрямований вплив на діяльність усіх працівників організації для успішного досягнення встановлених ними ринкових цілей у змінюваному середовищі шляхом продуктивного використання наявних ресурсів. Отже, управління передбачає керівництво людьми і відносинами між ними в системі ділового спілкування та взаємодії, координацію й організацію їхньої діяльності, ефективне використання всіх засобів, спрямованих на виконання окреслених цілей і запланованих завдань організації раціональним, гуманним, економічним і правовим шляхом.

Психологія управління активно послуговується термінами «менеджер» і «керівник». Менеджер – це суб'єкт, що виконує управлінські функції; спеціаліст, який здійснює управлінську діяльність в економічних і виробничих структурах; особа, котра організовує конкретну роботу певної кількості працівників, керуючись сучасними методами. У сучасних умовах менеджером є керівник структурного підрозділу, тобто середньої ланки управління (завідувач відділом, старший майстер тощо) [1, с. 46]. Керівник – це особа, на яку офіційно покладено функції управління установою (підприємством) та організації її діяльності. Керівник несе юридичну відповідальність за функціонування організації, робочої групи, за роботу персоналу перед інстанцією, що його призначила, і має право використовувати певні санкції (заохочення, покарання тощо) з метою впливу на стосунки в групі та на активність підлеглих. Однак деякі дослідники поняття «менеджер» і «керівник» ототожнюють [4, с. 112].

Часто вживаним у психології управління є термін «організація», що має наступні значення:

- 1) організація як соціальна інституція (заклад, підприємство тощо), об'єднання людей, певна структура, в межах яких і може бути досягнуто спільної для всіх мети;
- 2) організація як процес, як функція управління;
- 3) організація як внутрішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія диференційованих частин цілого [2, с. 93].

З погляду психології управління керівникові важливо чітко знати й усвідомлювати всі ці аспекти. Наприклад, знаючи, до якого типу належить конкретна організація, керівник чіткіше зможе визначити свою роль у ній, джерела своєї влади, спосіб впливу на підлеглих, способи мотивації спільної діяльності тощо. А чітке знання як керівником, так і кожним учасником управлінського процесу своїх повноважень і персональної відповідальності, процедур координації дій, діяльності є необхідною умовою запобігання непорозумінням.

У психології управління одним із стрижневих є поняття «людський чинник» – це усе те, що залежить від людини, її можливостей, бажань, здібностей тощо. Важливість позначуваного цим поняттям феномену зумовлена особливою роллю людини та її можливостей у процесі управління різними об'єктами (від малого підприємства, яке часто об'єднує невелику кількість людей, до концерну або корпорації). Чим складніша форма управління, тим вищі вимоги до інтелектуальних функцій людини та інших психічних процесів (від сприймання та уваги до відповідальності за людське життя). Людський чинник є дуже важливим там, де з особливою увагою ставляться до використання психологічних і психофізіологічних властивостей людини [5, с. 217].

У рамках узагальнених висновків можна констатувати, що психологія управління дає уявлення про систему управління та її психологічні особливості. Вивчення даної науки передбачає засвоєння теоретичних понять і положень психології управління, системи знань про сучасні тенденції в управлінні, роль і місце людини в управлінській діяльності, особливості використання методів психології управління в практичній діяльності керівників. Усе це має сприяти формуванню умінь застосовувати принципи сучасного управлінського мислення до аналізу конкретних ситуацій в управлінні, наявних суперечностей і проблем; виокремлювати психологічні особливості управлінської

діяльності; проводити психологічні та соціально-психологічні дослідження проблем розвитку особистості керівника та організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мажник Н. А.

Література: 1. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібник / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, А. М. Шканова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с. 2. Герчанівська П. Е. Культура управління : навч. посібник / П. Е. Герчанівська. – К. : Вид-во «Політехніка», 2005. – 152 с. 3. Дуткевич Т. В. Конфліктологія з основами психології управління : навч. посібник / Т. В. Дуткевич. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 456 с. 4. Кузьмін О. С. Основи менеджменту : підручник / О. С. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с. 5. Лесько О. Й. Етика ділових відносин : навч. посібник / О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Залюбівська, Г. Г. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 320 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

УДК 334.772(477)

Александрова А. И.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье проведен анализ субъектов малого предпринимательства Украины. Рассмотрены особенности государственной поддержки малых предприятий. Определены общая роль малого бизнеса в развитии конкурентоспособности страны и проблемы, которые препятствуют его развитию.

Ключевые слова: государственная поддержка, малое предприятие, конкуренция.

Анотация. У статті проведено аналіз суб'єктів малого підприємництва України. Розглянуто особливості державної підтримки малих підприємств. Визначено загальну роль малого бізнесу в розвитку конкурентоспроможності країни та проблеми, які перешкоджають його розвитку.

Ключові слова: державна підтримка, мале підприємство, конкуренція.

Annotation. The article analyzes the subjects of small business in Ukraine. The peculiarities of state support for small businesses. Determined the overall role of small business in the development of the competitiveness of the country and the problems that hinder its development.

Keywords: government support, small businesses, competition.

Для обеспечения социального-экономического развития страны необходимо сформировать стойкую экономику рыночного типа. Это требует становления малого предпринимательства как полноценного субъекта рынка и укрепления его позиций в условиях конкурентной среды.

Актуальность изучения проблематики малого бизнеса и его поддержки особенно усиливается, если принять во внимание его возрастающую роль в сфере НИОКР, производстве разного рода инноваций, в системе Интернет-экономики.

Многие экономисты занимались исследованием роли и места малого бизнеса в экономике, и все они сходились на том, что именно малый бизнес определяет темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику ВВП; осуществляет структурную перестройку экономики, свободу рыночного выбора, насыщение рынка потребительскими товарами и услугами повседневного спроса; обеспечивает реализацию инноваций; формирует новый социальный слой предпринимателей-собственников; способствует ослаблению монополизма, развитию конкуренции.



Мировые экономисты часто затрагивают тему малого бизнеса и его роли в развитии страны, но в Украине этой проблеме уделяется слишком мало внимания. Анализ последних публикаций показал недостаточный уровень освещения проблемы. Однако с наибольшим вниманием подошли к этой проблеме такие ученые, как: А. Н. Добронравов, С. С. Красавина, Г. И. Шепеленко, Л. О. Ходов, Н. А. Шулятьева, С. О. Жирко и другие.

Цель исследования – оценить состояние малого и среднего бизнеса в Украине.

Объект исследования – малое предпринимательство как значимая составляющая экономики в нынешних условиях хозяйствования.

Предмет исследования – влияние государства на развитие малого бизнеса, механизмы совершенствования развития малого бизнеса.

Предпринимательская среда играет важную роль не только в развитии экономики страны, но и в решении многих социальных проблем. Прежде всего, она должна обеспечивать занятость населения; насыщать рынок необходимыми товарами и услугами, создавать здоровую конкуренцию, что благоприятно влияет на развитие экономики и обеспечивает стабильность государства в целом.

Сектор малого бизнеса наиболее динамично осваивает новые тенденции производства, виды продукции, тем самым занимая новые ниши на рынке, способствует приближению товара к потребителям, развивает отрасли, неприглядные для более крупных и обеспеченных компаний. Представители малого бизнеса первые принимают инновации, первыми приносят их на рынок, тем самым способствуя ускорению развития различных отраслей экономики [1, с. 2 – 4].

Присущие малому бизнесу гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной ситуации способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране, достижению оптимальной структуры экономики [2, с. 45 – 47].

Таким образом, можно сделать вывод, что именно малые предприятия формируют конкурентную среду, создают альтернативу на рынке труда, организуют миллионы новых рабочих мест.

Большое значение малый и средний бизнес имеет для решения проблемы занятости населения. В промышленно развитых странах на него приходится 50 – 60 % всех занятых и до 70 – 80 % новых рабочих мест. Сами предприниматели малого и среднего бизнеса формируют собой средний класс, который является основой для налогообложения. После введения Налогового кодекса в 2011 г. были введены ограничения в отнесении на валовые затраты для юридических лиц, а также возникли неопределенности с упрощенной системой налогообложения. Это стало причиной массового прекращения хозяйственной деятельности.

В современных условиях хозяйствования при неустойчивых экономической и политической ситуациях деятельность малых предприятий тормозится наличием существенных проблем и препятствий в данной сфере, что приводит к замедлению и диспропорции в их развитии.

Анализируя предпринимательскую среду в Украине, можно выделить ряд проблем, тормозящих малый бизнес: ограниченность внутреннего спроса и наличие кризиса сбыта на внутреннем рынке в связи с нехваткой свободных финансовых средств предприятий и снижением реальных доходов населения; крайне незначительная инвестиционная активность, ограниченность (или отсутствие) кредитов; отсутствие полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуры рынка; сложность доступа к финансово-кредитным ресурсам; недостаточная развитость инфраструктуры поддержки малого предпринимательства [4, с. 3–10]; сложная процедура получения разрешений и согласований; большой уровень налогового давления, в частности, в системе упрощенного налогообложения; отсутствие развитых форм самоорганизации бизнеса (ассоциации, союзы) [5].

Еще одной проблемой для малого бизнеса является низкий уровень конкуренции на внутренних рынках. Во многих сферах наблюдается высокая концентрация крупных предприятий, а показатели выхода на рынок новых фирм остаются низкими. В такой ситуации новым игрокам на рынке производства товаров и услуг трудно укрепить свои позиции.

Можно сделать вывод, что одна большая проблема украинского малого бизнеса – бюрократическая машина, которая тормозит развитие малого бизнеса.

В целом, в государствах с развитой рыночной экономикой особое значение придается поддержке малого бизнеса. Как показывает анализ опыта США, Великобритании, Германии, Японии, а также страны Центральной и Восточной Европы (Чехия, Венгрия, Польша), везде осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т. п. Все это определено особым значением малого бизнеса в экономике государства.

Украинский малый бизнес уже стал таким, как в странах с развитой рыночной экономикой. Но есть одно отличие, которое показывает специфику украинского бизнеса. Согласно официальным данным за 2013 г., финансовый результат по налогообложению малых предприятий составил убыток 24,8 млрд грн. При этом по крупным предприятиям финансовый результат составил доход в размере 28 млрд грн. Вот главное отличие нашего малого



бизнеса. У нас малый бизнес фактически генерирует убыток, поскольку часто он использует различные «серые» схемы, платит заработную плату в конвертах, обналачивает деньги и вообще редко пытается вести бизнес по официальным правилам [5].

Для Украины на сегодня особенно актуальными являются разработка и реализация обоснованной и эффективной государственной политики поддержки развития малого бизнеса и стимулирования такой предпринимательской деятельности, которая является основой экономического и социального благополучия государства. За последнее время в Украине произошли существенные сдвиги в развитии малого бизнеса [16].

Государственное регулирование должно быть направлено на создание адекватных механизмов по эффективному использованию специфических черт малого бизнеса для общенационального прогресса.

Приветствуя практику развитых стран, в которых основная доля экономики приходится на малый и средний бизнес, украинское правительство начало создавать все условия для их развития. Малым и средним предпринимателям оказывается всесторонняя поддержка государства, упрощаются налоговые и административные процедуры, снижается регулирование со стороны государственных органов, создаются льготные зоны и упрощается процедура привлечения инвестиций. Была сформирована широкая сеть структур, главное направление деятельности которых связано с поддержкой развития малого и среднего бизнеса [7].

По состоянию на начало 2014 г. в Украине действуют 226 фондов поддержки предпринимательства, 480 бизнес-центров, 79 бизнес-инкубаторов, 3034 инвестиционных и инновационных фондов и компаний, 4238 информационно-консультативных учреждений.

На реализацию региональных программ развития субъектов малого бизнеса в 2013 г. из разных источников было выделено 181,2 млн грн [7].

Основные направления для повышения уровня развития малого бизнеса: расширение возможностей доступа субъектов малого бизнеса к кредитным ресурсам; содействие развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса; поддержка деятельности субъектов малого бизнеса, в том числе экспортной деятельности; развитие социальной ответственности бизнеса, которая заключается в деятельности субъектов малого бизнеса, направленной на выполнение на добровольных началах обязательств перед обществом; усовершенствование системы профессионального образования, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для субъектов малого бизнеса; сотрудничество между государством, частным сектором и общественными объединениями в сфере обучения предпринимательству; усовершенствование системы информационной поддержки; расширение возможностей участия субъектов малого и среднего предпринимательства в реализации проектов государственно-частного партнерства; повышение роли местных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления в поддержке развития малого и среднего предпринимательства; формирование фонда нежилых помещений и земельных участков для предоставления в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства на льготных условиях; развитие сельскохозяйственного предпринимательства и кооперации [8].

Можно сделать вывод, что высокий уровень развития малого бизнеса является необходимым условием успешного функционирования рыночных отношений.

Так называемая малая экономика – важный сектор полноценного рынка. Без малого бизнеса невозможно становление цивилизованной рыночной экономики.

Наличие значительного количества как позитивных, так и негативных сторон в осуществлении господдержки свидетельствует о том, что этот механизм направления конкурентоспособности со стороны государства будет существовать еще очень долго. Актуальность влияния малого бизнеса на ситуацию в стране обусловлена его малым развитием и малой степенью освещенности этой проблемы. Проблема требует более глубокого научного исследования и принятия мер со стороны государства, ведь мировая практика убедительно свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых рабочих.

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

Литература: 1. Ключко Ю. А. Исследование условий формирования и развития малого бизнеса в Украине : научный отчет / Ю. А. Ключко. – К. : НИИС, 2007. – С. 2–4. 2. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта / П. И. Хвойник, Ю. В. Аджубей, И. Е. Артемьев и др. – М. : Наука, 2008. – С. 45 – 47. 3. Кодник О. В. Малые предприятия / О. В. Кодник. – М. : Экономика и МНПП «ЭСИ», 2007. – С. 23–29. 4. Кубай Н. Е. Становление и развитие частного предпринимательства в переходной экономике / Н. Е. Кубай. – Львов : Государственный университет им. И. Франка, 2006. – С. 3–10. 5. Министерство статистики Украины : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/magazine/2010/3/an_r.htm. 6. Жирко С. О. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Украине / С. О. Жирко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=227472. 7. Информационно-аналитический портал

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inpress.ua/ru/economics/38200-likvidatsiya-bankov-pribylnyy-biznes>. 8. Бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.business.ua/articles/goryachay liniya/Perevesti_vsyu_stranu_na_edinyu_nalog_nevozmozhno-9665/.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 005.336.4

Аманмурадова Д.

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

Аннотация. Рассмотрены основные положения, составляющие теоретическую базу оценки человеческого капитала. Проанализированы существующая система показателей, характеризующих человеческий капитал, и базовые методы его оценки (затратный, доходный (рентный) и экспертный).

Ключевые слова: информационное общество, человеческий капитал, методы оценки человеческого капитала, затратный метод, доходный (рентный) метод, экспертный метод, индекс развития человеческого потенциала.

Анотація. Розглянуто основні положення, що становлять теоретичну базу оцінки людського капіталу. Проаналізовано існуючу систему показників, що характеризують людський капітал, та базові методи його оцінки (витратний, дохідний (рентний) та експертний).

Ключові слова: інформаційне суспільство, людський капітал, методи оцінки людського капіталу, витратний метод, дохідний (рентний) метод, експертний метод, індекс розвитку людського потенціалу.

Annotation. The main provisions that constitute the theoretical basis of assessment of human capital. Analyzed: the existing system of indicators characterizing human capital, and basic methods of assessment (cost, income (rental) and expert).

Keywords: information society, human capital, evaluation methods of human capital, the cost method, income (rental) method, expert method, the human development index.

Конец XX – начало XXI вв. ознаменовались переходом к новой модели человеческого развития – информационному обществу, основополагающим фактором становления и развития которого является человеческий капитал. Он превращается в ключевой ресурс информационной экономики и одновременно в фундамент экономического развития. В таких условиях теории устойчивого развития человечества и национального богатства, предлагаемые специалистами ООН, основываются на признании человека движущей силой общественного развития, причем за счет накопления и использования производительных сил и знаний, которые передаются из поколения в поколение. А значит, обосновываются необходимость и высокая эффективность вложений в человека. Для Украины, которая находится только в начале становления информационного общества, роль оценки и прогнозирования уровня развития человеческого капитала возрастает.

Естественно, что вокруг теории человеческого капитала ведутся теоретические дискуссии; вопросам его формирования, накопления и развития посвящаются многочисленные публикации как отечественных, так и зарубежных экономистов.

Появление этой теории традиционно связывают с работами Т. Шульца и Г. Беккера, посвященными процессам качественного совершенствования человеческих ресурсов. Однако следует заметить, что у теории человеческого капитала глубокие корни – роль производительных сил в экономике рассматривали еще классики мировой экономической мысли: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. Ст. Милль, Л. Вальрас, А. Маршалл и другие.

Среди ученых, внесших весомый вклад в развитие теории человеческого капитала, следует назвать У. Боуэна, Дж. Минцера, Л. Туроу, М. Фишера, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа. Разнообразным аспектам исследования челове-

ского капитала также посвящены труды украинских ученых: В. В. Андриановой, В. В. Близнеца, О. А. Гришновой, О. И. Добрина, С. О. Дятлова, Г. И. Евтушенко, А. В. Коровского, В. И. Куценко, Э. Харченко и многих других.

Тем не менее, несмотря на значительные достижения в исследовании, на наш взгляд, остается недостаточно разработанной проблема оценки человеческого капитала. В этом контексте целью данной публикации является обобщение теоретической базы оценки человеческого капитала.

Человеческий капитал по аналогии с капиталом вещественным часто сравнивают с произведенными ресурсами. Действительно, в какой-то степени способности (abilities) людей, которые позволяют им получать высокие доходы, являются произведенными, а не унаследованными от рождения или просто случайно приобретенными.

Анализ работ по проблеме исследования показал, что прежде всего современные ученые под человеческим капиталом понимают сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас знаний, умений, навыков, мотиваций, способностей и здоровья, который способствует росту производительности труда и доходов данного человека [1, 2].

Во-вторых, зачастую внимание теоретиков сосредоточено на изучении человеческого капитала как фактора экономического роста. Однако глобализационные процессы затрагивают различные сферы человеческой деятельности: экономическую, политическую, экологическую, культурную. В информационной экономике это проявляется в свободном передвижении капитала и рабочей силы между странами; возрастании качества трудовых ресурсов, ускорении темпов нематериального накопления. В результате человек становится собственником «новых» экономических ресурсов – знаний, опыта, квалификации и информации. Информация в совокупности со знаниями становятся основополагающими элементами формирования человеческого общества. Поэтому владельцы данного ресурса находятся в более выгодном по сравнению с другими людьми положении.

В-третьих, в Украине оценкой человеческого капитала занимаются не только экономисты, но и физиологи, психологи, менеджеры, специалисты по управлению кадрами и др. Физиологи измеряют, сколько и чего человек выделяет при работе, как изменяется при этом температура его тела и т. д. Психологи разрабатывают различные тесты, пытаясь отразить личностные качества человека и пригодность его к той или иной деятельности. Кадровики и специалисты по управлению персоналом составляют должностные инструкции, тесты на знание функциональных обязанностей и совместимость кадров, системы мотивации и ответственности. Менеджеры и управленцы до бесконечности формализуют бизнес-процессы для оптимизации труда и интенсивности производства. Все это делается с одной целью – повысить эффективность труда и рост человеческого потенциала, для чего организуются научно обоснованные наблюдения и измерения всех ресурсов, создаются различные системы показателей, характеризующие те или иные стороны человеческого капитала домашнего хозяйства и предприятий.

В-четвертых, человеческий капитал как сложная экономическая категория имеет собственные качественные и количественные характеристики. В рамках современной теории человеческого капитала оценивается не только объем вложений в человеческий капитал, но и объем аккумулированного индивидуумом человеческого капитала. При этом подсчитывают стоимость общего объема человеческого капитала как для одного индивидуума, так и для всей страны.

В-пятых, ООН рекомендовала всем странам мира вести расчет индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в рамках основных условий и возможностей человека – долго жить, получать знания и иметь достойный уровень жизни. Для отражения и измерения этих аспектов были отобраны три показателя: ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования и доход [3]. Исходя из этого, система показателей, характеризующих человеческий капитал, как правило, включает в себя следующие сведения:

- 1) качество жизни населения и условия жизнедеятельности:
 - физиология человека: долголетие, здоровье, заболеваемость, инвалидность, травматизм;
 - интеллект: образование, квалификация, знания и профессиональный опыт;
 - организаторские способности: менеджмент, связи, отношения и т. д.;
- 2) возможности населения:
 - владение финансовым капиталом: наличные деньги и валюта, инвестиции, ценные бумаги, займы, акции и прочие активы;
 - владение нефинансовым капиталом: земля, основной капитал, нематериальные ресурсы (патенты, имя, гудвилл) и запасы и т. д.;
 - затраты на инвестиции и стоимость прошлых затрат в человеческий капитал;
- 3) эффективность использования человеческого, финансового и нефинансового потенциалов;
- 4) интенсивность использования человеческого, финансового и нефинансового капиталов.

В-шестых, в экономической литературе используется большое разнообразие подходов и методов оценки человеческого капитала. При определении величины человеческого капитала применяются как стоимостные (денежные), так и натуральные оценки.



В-седьмых, все многообразие методов оценки человеческого капитала сводится к трем базовым. Затратный подход к оценке человеческого капитала основан на суммировании совокупных инвестиций в человеческий капитал. Доходный подход предполагает оценку получаемых работниками доходов, которые отражают отдачу на средства, вложенные в соответствующий образовательный и квалификационный уровень. Экспертный подход заключается в том, что оценке подвергаются качественные показатели, характеризующие человеческий капитал [4].

Необходимость оценки человеческого капитала является неоспоримым фактом. Человеческий капитал – единственный экономический ресурс, который очень сложно оценить. Как было сказано выше, существуют различные подходы к оценке отдельных компонентов человеческого капитала, однако четкой методики по его комплексной оценке на сегодня не выработано.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Колесниченко И. М.

Литература: 1. Капелюшников Р. Теория человеческого капитала / Р. Капелюшников // Менеджмент и менеджер. – 2004. – № 2. – С. 36–40. 2. Ильина Н. Научные подходы к понятию человеческого капитала / Н. Ильина // Вестник-Экономист : электрон. науч. журнал. – 2011. – № 2. – С. 36–42. 3. Романтеев П. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала / П. Романтеев // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2. – С. 25–37. 4. Тугускина Г. Развитие методов количественной оценки человеческого капитала / Г. Тугускина // Креативная экономика. – 2009. – № 1 (25). – С. 80–85.



СПОСОБИ ЗАХИСТУ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

УДК 347.15.17

Андрушкевич А. П.

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

Анотація. У статті було розглянуто способи захисту цивільних прав, поділ способів захисту прав на юрисдикційні та неюрисдикційні. Також було розглянуто самозахист і судовий захист, проаналізовано найголовніші, на думку автора, способи захисту цивільних прав.

Ключові слова: права, захист, юрисдикційні та неюрисдикційні способи захисту.

Аннотация. В статье были рассмотрены способы защиты гражданских прав, разделение способов защиты прав на юрисдикционные и неюрисдикционные. Также были рассмотрены самозащита и судебная защита, проанализированы главные, по мнению автора, способы защиты гражданских прав.

Ключевые слова: права, защита, юрисдикционные и неюрисдикционные способы защиты.

Annotation. The article deals with how to protect the civil rights division of the remedies on jurisdictional and no jurisdictional. It is also considered self-protection and judicial protection, analyzed the main, in my opinion, how to protect civil rights.

Keywords: rights, protection, jurisdictional and no jurisdictional means of protection.

Україна визнається правовою, демократичною та соціальною державою, життя людини в якій виступає найвищою соціальною цінністю. Основним завданням нашої держави є захист та охорона прав і свобод людини та громадянина. І питання про захист цивільних прав людини постає все частіше. Вивченням даного питання займалось багато науковців: З. В. Романовська, О. В. Дзера, Т. М. Піддубна, І. М. Кучеренко та багато інших. Але це питання залишається досить відкритим і актуальним дотепер.

Захист цивільних прав та обов'язків здійснюється в установленому законом порядку, він є однією з найважливіших категорій цивільного права. В Цивільному кодексі України зазначено, що кожна особа має право на захист свого цивільного права у разі його порушення, невизнання або оспорювання, ст. 15 [1]. Право на захист являє собою суб'єктивне цивільне право певної особи, тобто вид і міру її можливої поведінки із захисту своїх прав.

У разі порушення цивільних прав певної особи їх захист здійснюється в порядку цивільного судочинства. Так, згідно з Цивільним кодексом, будь-яка особа, права якої було порушено, має право захистити свої права. Під способами захисту цивільних прав зазвичай розуміються передбачені законодавством засоби, за допомогою яких може бути досягнуте припинення, запобігання, усунення порушень права, його відновлення та компенсація втрат, спричинених порушенням права, в порядку, встановленому законом.

Всі способи, за якими особа може захистити свої права та інтереси, можна поділити на юрисдикційні та неюрисдикційні. Перші полягають у тому, що захист здійснюється особою, права якої були безпосередньо порушені. Такий спосіб захисту є історично першим. Він був притаманний римському цивільному процесу, який називають «пращуром сучасного цивільного процесу». Навіть коли захист перейшов до компетенції державних органів, виконання рішення покладалось безпосередньо на заінтересовану особу. В Україні звичайно існує можливість застосування такого способу захисту. До такого можна віднести застосування самозахисту цивільних прав, необхідну оборону та інше, що зазначено в ст. 19 ЦК України.

Так, відповідно до вказаної статті Цивільного кодексу, самозахист цивільних прав – це вчинення особою не заборонених законом дій, спрямованих на захист особистих або майнових прав та інтересів, які було порушено. До них, наприклад, належать фактичні дії власника, спрямовані на охорону майна, а також аналогічні дії, вчинені в стані необхідної оборони або в умовах крайньої необхідності.

Юрисдикційний спосіб захисту полягає у здійсненні захисту державними органами, до яких належать Верховна Рада України, Верховний Суд України, уповноважений з прав людини, органи місцевого самоврядування, місцевий суд. Серед юрисдикційних способів найважливішим слід визнати судовий захист цивільних прав, оскільки лише суди в Україні здійснюють правосуддя та можуть визначити, наприклад, компенсацію моральної шкоди за завдану шкоду, стягнення збитків з правопорушника і тощо.

Можливість реалізації судової форми захисту гарантується положеннями Конституції України, ст. 55, яка вказує на те, що кожному гарантується право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб [2]. Відповідно до ст. 124 Конституції України, юрисдикція суду поширюється на всі правовідносини, які виникають у державі [2], тобто, в силу положень цивільного законодавства предметом судового розгляду та вирішення можуть бути будь-які правовідносини.

Отже, законодавством передбачено такі способи юрисдикційного захисту цивільних прав особи: визнання права, відновлення становища, яке існувало до моменту порушення права, та припинення дій, що порушували права, присудження до виконання обов'язку в натурі, також особа може вимагати припинення або зміну правовідношення, компенсацію моральної шкоди, стягнення з правопорушника збитків, а у випадках, передбачених законом чи договором, – неустойки (штрафи, пені), та ін. (ст. 16 ЦК України) [1].

Слушно зазначала З. В. Ромовська, що передбачені способи (відновлення і припинення) повинні розглядатися в більшості випадків як двоєдиний процес [3, с. 227]. Саме припинення протиправних дій ще неспроможне вповні захистити право, оскільки результати цих дій не усунуто. З іншого боку, відновлення становища, що раніше існувало, без припинення протиправних дій практично нездійсненне.

Даний спосіб захисту може застосовуватись при посяганнях на особисті немайнові права, честь, гідність людини. У цьому випадку необхідним є спосіб відновлення становища, що існувало до порушення права, а саме – спростування, наприклад, недостовірної інформації. Припинення дій, які порушують право, є найбільш результативним способом захисту таємниць особистого життя людини.

Примусове виконання обов'язку в натурі є одним із способів захисту суб'єктивних прав. Зазначений спосіб застосовується в тому випадку, коли на особу покладено певний обов'язок, але вона не виконала його, відмовилась виконати без поважної на те причини, порушивши тим самим права іншої сторони. Якщо взяте на себе зобов'язання виконано, то за таких умов зобов'язання вважається виконаним у натурі. Даний спосіб захисту застосовується лише при захисті майнових прав [3, с. 240–241].

Відшкодування моральної шкоди також є одним із способів захисту особистих прав. В результаті заподіяння шкоди особі в будь-якому випадку у неї виникають моральні переживання, страждання, змінюється звичайний спосіб життя, настають інші негативні наслідки, які погіршують її моральне становище. Інакше кажучи, заподіюється моральна шкода. Оскільки держава прагне створити умови для захисту прав людини, що мають особистий майновий і немайновий характер, у правовій системі як спосіб захисту цивільних прав з'являється компенсація моральної шкоди. Моральна шкода – це втрати немайнового характеру внаслідок моральних чи фізичних страждань або інших негативних явищ, що заподіюються особі незаконними діями або бездіяльністю інших осіб [4]. Зміст моральної шкоди як «страждання» означає, що дії, які викликали ці «страждання», обов'язково повинні знати своє відображення у свідомості потерпілого у формі негативних уявлень (фізичного страждання) і негативних



представлень (моральних страждань). Іншими словами, моральна шкода – це моральні та фізичні страждання, відповідно до ст. 23 ЦК України, вона виявляється у фізичному болю та стражданнях, яких фізична особа зазнала у зв'язку з каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я; у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала у зв'язку з протиправною поведінкою щодо неї самої, членів її сім'ї чи близьких родичів; у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала у зв'язку зі знищенням чи пошкодженням її майна; у приниженні честі та гідності фізичної особи, а також ділової репутації фізичної або юридичної особи [1].

Відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди є найбільш суворим способом, що застосовується до правопорушника. Даний спосіб захисту застосовується до майнових прав. Правопорушник повинен відшкодувати всі збитки – як моральні, так і майнові – у разі необхідності або встановлення цього факту судом.

Визнання правочину недійсним застосовується тоді, коли порушення особистого права виникли з правочину. Метою визнання правочину недійсним є те, що правочин не породжує ніяких правових наслідків, тобто припинення його протиправної дії. Якщо є підстави для визнання правочину, що порушує особисті права, недійсним, він повинен визнаватися таким, що не тягне правових наслідків.

Виходячи з того, що правочини можуть виступати як підстави виникнення особистих прав, законодавець установив правило: правочини, що обмежують можливість особи мати не заборонені законом цивільні права та обов'язки, є недійсними (ст. 27 ЦК України) [1]. Тому недійсними будуть визнаватися договори на проведення етаназії, торгівлі органами людини, примусове обмеження в діях та інші.

Зміна і припинення правовідношення використовується як спосіб захисту у випадках укладення правочинів з приводу особистих благ. Він характеризується тим, що порушення особистих прав має своїм наслідком припинення (зміну) інших прав та обов'язків. Крім того, невиконання певною особою своїх обов'язків може бути підставою для припинення (зміни) правовідношення в цілому, елементом якого виступає даний обов'язок.

Отже, нині в нашій країні сформувалися певні способи захисту цивільних прав у випадках їх порушення. Для цього є доцільним установити певну класифікацію розмежування цих способів на юрисдикційні та неюрисдикційні. Це має як теоретичне, так і практичне значення, адже вони здійснюються різними суб'єктами. На нашу думку, закріплення таких способів є запорукою стабільності цивільних відносин. Виокремлення найефективнішого способу є недоречним, адже всі вони використовуються залежно від природи їх виникнення, але саме суд виступає тією ланкою, яка, згідно з Конституцією України, призначена здійснювати в нашій країні захист прав людини і громадянина.

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

Література: **1.** Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. (зі змінами від 10.02.2010 р.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40 – 44. – Ст. 356. **2.** Конституція України від 28.06.1996 р. зі змінами, внесеними Законом України «Про внесення змін до Конституції України» від 08.12.2004 р. № 2222-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 2. **3.** Ромовская З. В. Личные неимущественные права граждан СССР (понятие, виды, классификация) : дис. ... канд. юрид. наук / З. В. Ромовская. – К., 1968. – С. 227. **4.** Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової шкоди) : Постанова Верховного Суду України від 31.03.95 № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.



ЗАЛЕЖНІСТЬ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ВІД ДИНАМІКИ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ

УДК 336.748

Арзуманова К. Е.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто безробіття як один із факторів впливу на курс національної валюти. Вказано основні проблеми розрахунку рівня безробіття в Україні та світі. На прикладі США наведено дані щодо впливу на курс валюти кількості заяв на ринку праці та кількості нових робочих місць поза сільським господарством. На основі статистичних даних проаналізовано взаємозв'язок між попитом і пропозицією робочої сили та динамікою зміни курсу національної валюти в Україні. Наведено можливі шляхи розв'язку даної проблеми.

Ключові слова: курс валют, безробіття, зайнятість.

Аннотация. В статье рассмотрена безработица как один из факторов влияния на курс национальной валюты. Указаны основные проблемы расчета уровня безработицы в Украине и в мире. На примере США приведены данные о влиянии на курс валюты количества заявлений на рынке труда и количества новых рабочих мест вне сельского хозяйства. На основе статистических данных проанализирована взаимосвязь между спросом и предложением рабочей силы и динамикой изменения курса национальной валюты в Украине. Приведены возможные пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: курс валют, безработица, занятость.

Annotation. The article deals with unemployment as one of the factors influencing the rate of national currency. It indicates the main problem of calculating unemployment in Ukraine and in the world. On the example of the US shows the impact on the exchange rate the number of applications in the labor market and the number of new jobs outside agriculture. On the basis of statistical data analyzed the relationship between demand and supply of labor and the dynamics of exchange rate of national currency in Ukraine. The possible solutions to this problem.

Keywords: exchange rate, unemployment rate, employment.

Безробіття вважають важливим стимулятором активності працюючого населення, але у реальному економічному житті – це велике суспільне лихо. Воно призводить до найтяжчих негативних соціально-економічних наслідків [2, с. 310]. Рівень безробіття впливає на всі макроекономічні показники з курсом національної валюти включно.

Ця проблема не є новою, її досліджувало багато вчених і практиків. Серед теоретичних досліджень, які висвітлюють різні аспекти теорії і практики ринку праці, механізмів його функціонування та регулювання, треба відзначити наукові розробки О. Павловського, Т. Г. Боднарчука, Г. Я. Лук'яненко, П. Пазюка, Ю. Маршавіна, А. Вольської, О. Піжук, В. Галицького, Т. Панюк, І. Гнибіденка, Н. Тілікіної, Л. Єневич, Г. Кондратьєва, В. Пиц, С. Іванова, Г. Мамонової, В. Саульської, І. Моціна, М. Міропольської, П. Нікіфорова, Т. Черниша, Л. Шияна, В. Ярошенка, а також інших фахівців.

Не применшуючи значення робіт, необхідно зазначити, що багато теоретичних питань є ще не вирішеними, дискусійними. А в деяких випадках і не поставленими.

Попри таку значну кількість наукових праць проблеми безробіття і працевлаштування та їх вплив на курс валют залишаються актуальними. Це є вагомою причиною для подальших наукових досліджень. Саме тому обрана тема є дуже важливою на сьогодні.

Завданням даної статті є всебічний аналіз впливу безробіття на курс валюти, розгляд взаємозв'язку валюти з показниками зайнятості.

Коли людина здорова, здатна і готова працювати, але з якоїсь причини не працює, то вона вважається безробітною. Рівень безробіття є ключовим індексом економічних показників, який використовується для дослідження стану економіки країни.

Відповідно до сучасної економічної теорії, не може бути досягнуто нульового рівня безробіття (завжди існують сезонне, структурне та фрикційне безробіття). Тому для кожної з країн на сьогодні існують офіційно оптимальні дані щодо ефективного безробіття, тобто з допустимими і навіть бажаними для процвітання економіки розмірами безробіття, які коливаються від 3 до 7 відсотків від усього працездатного населення, залежно від країни.

Рівень безробіття (фактор зайнятості) може розглядатися у вигляді двох величин: як рівень безробіття (тобто процентне відношення числа безробітних до загальної чисельності працездатного населення) або як зворотний показник чисельності працюючих. Показник безробіття публікується зазвичай у відсотках.

Рівень безробіття не є справжнім відображенням числа людей без роботи. Деякі країни не вважають безробітними тих людей, які були без роботи протягом року або перебувають у державних програмах навчання. Крім того, люди, що вийшли на пенсію і все ще в змозі працювати, не включаються в дані щодо безробіття. Є неповний перелік людей, які працюють лише по кілька годин на тиждень і неповний робочий день, вони теж не враховуються в статистиці безробіття. Тобто для визначення справжнього рівня безробіття потрібно звертати увагу на те, як саме він розраховується в тій чи іншій країні.

У Законі України «Про зайнятість населення» безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через незалежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. Безробіття розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку. Значний недолік такої методики розрахунку полягає у заниженні реального числа безробітних [1, с. 243].

Відповідно до нового законодавства, якщо людина звільняється за згодою сторін, вона може стати на облік у центр зайнятості тільки на 91-й день від дня звільнення. Підхід Міжнародної організації праці, який застосовується у всьому світі, полягає в тому, що з усієї кількості працездатних виключають працівників і деякі категорії населення, які працюють за наймом на сімейних підприємствах, тимчасово відсутніх на роботі, а всіх інших вважають безробітними. Отже, точна кількість незайнятих в Україні залишається невідомою через недосконалість системи їх підрахунку [2, с. 311].

Основні проблеми ринку праці України пов'язані з такими чинниками, як зростання тривалості періоду безробіття, збільшення кількості громадян, які прагнуть знайти роботу, а також існування труднощів щодо працевлаштування соціально незахищених верств населення.

Рівень безробіття безпосередньо характеризує економічний стан країни, його збільшення завжди свідчить про скорочення виробництва і збільшення суми витрат на соціальні виплати. Коефіцієнт безробіття слід розглядати в динаміці відносно попереднього звітного періоду: чим більше відсоток зміни, тим більш активним буде зміна курсу валюти.

Безробіття впливає не тільки на курс валют. Його значення та наслідки дещо неоднозначні. Так, воно має досить великий перелік негативних соціально-економічних наслідків, а саме:

- посилення соціальної напруги;
- зростання кількості психічних захворювань;
- посилення соціальної диференціації;
- загострення криміногенної ситуації;
- падіння трудової активності;
- скорочення податкових надходжень;
- зменшення ВВП унаслідок недовикористання економічного потенціалу суспільства;
- падіння життєвого рівня населення;
- зростання витрат на допомоги безробітним [3, с. 5].

Слід зауважити, що безробіття має і позитивні наслідки, серед яких можна назвати:

- підвищення соціальної цінності робочого місця;
- збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи;
- зростання соціальної значущості та цінності праці;
- зростання конкуренції між працівниками;
- стимулювання підвищення інтенсивності та продуктивності праці;
- можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання;
- підвищення рівня освіти.

Рівень безробіття показує процентне відношення між кількістю безробітних і кількістю працевлаштованих. Відслідковувати динаміку безробіття можна за двома основними показниками:

- 1) заяви на реєстрацію безробітних;
- 2) кількість нових робочих місць поза сільським господарством.

Заявки на реєстрацію безробітних (первинні звернення з безробіття), а точніше, їхня кількість за певний період часу показує, скільки громадян, що шукають роботу, подали заявки на отримання статусу безробітного.

Існує зворотна залежність зміни рівня безробіття і валютного курсу, тобто зростає безробіття – падає валютний курс [6].

Вплив даного показника на валютні курси невеликий, бо число заявок саме по собі не є важливим показником – кількість нових робочих місць набагато важливіша. На безробіття впливає імміграція, а також інтеграція сучасних автоматизованих технологій на робочих місцях, через що падає попит на живу робочу силу (хоча продуктивність праці збільшується).

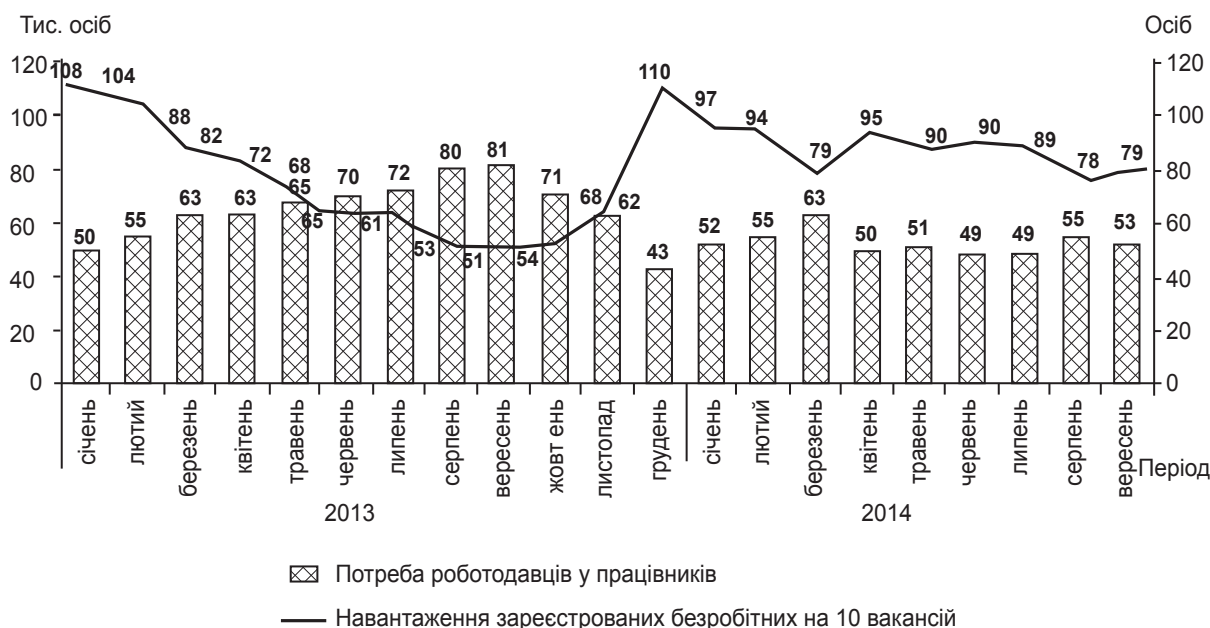
Кількість нових робочих місць поза сільським господарством (Nonfarm Payrolls, NFP) – один із найважливіших економічних показників у розвинутих країнах. Показник найбільш точно характеризує ринок праці і є об'єктом пильної уваги трейдерів та аналітиків. Якщо кількість нових робочих місць велика, то це ознака економічного зростання і розвитку, оскільки компаніям необхідно наймати більше персоналу для задоволення своїх потреб і зростаючого попиту з боку споживачів.

Практика США показує, що відразу після публікації даних про кількість нових робочих місць поза сільським господарством, валютні курси в середньому змінюються на 125 пунктів протягом кількох наступних годин, і це можна назвати значною зміною ситуації на ринку.

Кількість нових робочих місць поза сільським господарством підвищується = підвищується курс валюти.

Корисно проаналізувати і структуру звіту NFP – звіт наочно демонструє, в яких секторах економіки відбуваються найбільш значні зміни. З часом ситуація на ринку праці змінюється. Кілька останніх десятиліть ознаменувалися зменшенням ролі сільського господарства в економіці держави і стрімким зростанням сектора торгівлі та послуг. Кваліфіковані робітники, зайняті у сферах промисловості та фінансів у середньому заробляють більше, ніж зайняті в секторі сільського господарства і послуг. Відповідно, зростання кількості робочих місць у промисловості, фінансах та будівництві є більш важливим для економіки, ніж зростання в інших секторах. Тому відмінності в структурі звіту NFP також можуть впливати на поведінку учасників ринку [6].

Розглянемо динаміку рівня попиту та пропозиції, курсу гривні відносно долара та проаналізуємо їхній взаємозв'язок (рис. 1, 2).



	2013	2014
Кількість зареєстрованих безробітних на кінець вересня:		
тис. осіб	409	418
у % до населення працездатного віку	1,6	1,6
Середній розмір допомоги по безробіттю у вересні, грн	1087	1154

Рис. 1. Попит та пропозиція робочої сили на зареєстрованому ринку праці (на кінець місяця) [4]

На основі цих графіків досить важко зробити висновки щодо взаємозв'язку безробіття та курсу валют, адже на курс валют впливає безліч факторів, окрім безробіття, а наша країна протягом останнього року постійно перебуває під дією політичних перипетій, які значно вплинули на курс валюти.

У даній статті безробіття визначається як негативне явище, з яким необхідно боротися за допомогою активного державного регулювання зайнятості населення.

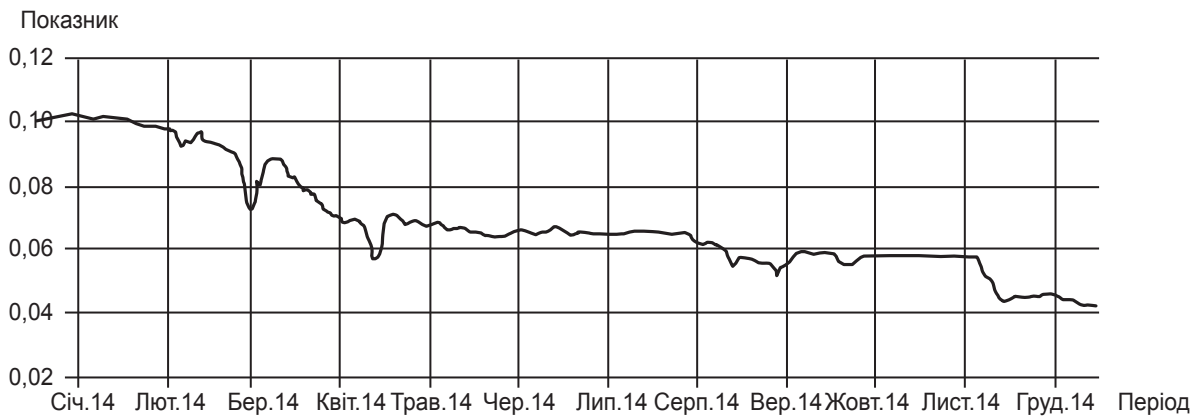


Рис. 2. Комерційний курс гривні відносно долара за 2014 р. [4]

Держава регулює ринок праці, використовуючи прямі та непрямі методи, зокрема нормативно-законодавчі, податкові, кредитні, бюджетні. Найважливішими принципами державного регулювання ринку праці є:

- відповідність характеру соціально-трудова відносин потреби прогресивного розвитку економіки в цілому та зростання ефективності використання всіх видів ресурсів;
- сприяння зміні якісних характеристик робочої сили відповідно до потреб прогресивних технологічних та інформаційних систем;
- забезпечення соціального захисту найбільш вразливих і слабо конкурентоспроможних категорій працівників;
- поєднання централізованих федеральних, галузевих і регіональних програм регулювання праці і зайнятості, створення і ліквідації робочих місць;
- забезпечення економічної, соціальної та політичної стабільності через регулювання ринку праці [5, с. 22].

Підсумовуючи все вищевикладене, можна сказати, що безробіття несе за собою більше негативних, ніж позитивних наслідків. Воно впливає на безліч економічних показників, серед яких є і курс національної валюти. Вплив негативних наслідків безробіття можливо зменшити лише за допомогою ефективного державного регулювання зайнятості населення, що забезпечить зниження рівня безробіття і зніме соціальну напругу. Це, у свою чергу, приведе до збільшення особистих доходів населення шляхом створення нових високооплачуваних робочих місць, покращення рівня виробництва і як результат – підвищення розвитку національної економіки. Проблеми безробіття не вирішуються в один крок, а носять характер багатогранних програм, які необхідно реалізовувати для запобігання та зниження рівня безробіття в Україні.

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

Література: 1. Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 24. – С. 243. 2. Заярна Н. М. Вплив безробіття на суспільство та соціально-економічні наслідки / Н. М. Заярна, А. Р. Севрюкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 309 – 313. 3. Лопатіна К. А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К. А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16 (113). – С. 85 – 86. 4. Федоренко В. Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 4 – 5. 5. Державний комітет статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Монусова Г. Незанятость в России: вынужденная или добровольная? / Г. Монусова // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. 7. Який вплив на валютний курс має динаміка показників безробіття? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fifact.ru/>.

КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЩО ПІДЛЯГАЮТЬ ЛІЦЕНЗУВАННЮ

УДК 351.761

Баранова А. А.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано критерії доцільності ліцензування певного виду господарської діяльності. Визначено завдання ліцензування і основні засади забезпечення ліцензії. Сформовано принципи державної політики у сфері ліцензування. Запропоновано зміни в законі та запровадження нових заходів.

Ключові слова: ліцензування, господарська діяльність, державне регулювання.

Аннотация. Проанализированы критерии целесообразности лицензирования определенного вида хозяйственной деятельности. Определены задачи лицензирования и основные принципы обеспечения лицензии. Сформированы принципы государственной политики в сфере лицензирования. Предложены изменения в законе и введение новых мер.

Ключевые слова: лицензирование, хозяйственная деятельность, государственное регулирование.

Annotation. We analyzed the appropriateness of the criteria for licensing certain types of economic activity. The tasks and basic principles of the licensing software license. Established principles of state policy in the field of licensing. Proposed changes in the law and the introduction of new measures.

Keywords: licensing, operations, government regulation.

Обрана тема є актуальною, оскільки суттєвим важелем державного впливу на процес здійснення господарської діяльності є її ліцензування, що на законодавчому рівні врегульовує гарантоване Конституцією право на здійснення підприємницької діяльності.

Ліцензування є одним із заходів державного регулювання господарських відносин в Україні, воно є своєрідним заходом і служить для запобігання негативним наслідкам діяльності монопольних організацій, захисту найважливіших сфер життя, внутрішнього ринку та національних інтересів [1, с. 34]. Основним законодавчим актом у цій сфері є Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» № 1775-III від 01.06.2000 р., який визначив види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановив державний контроль у цій сфері та передбачив відповідальність суб'єктів господарювання й органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування [2].

В розумінні Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», ліцензування є формою виконавчої діяльності, вираженої в санкціонуванні та офіційному визнанні державою за визначеними суб'єктами господарювання прав на зайняття окремими видами господарської діяльності, коли потрібен високий професіоналізм і кваліфікація, а також здійсненні контролю за фактично здійснюваними діями.

Відповідно до статті 1 вказаного Закону, ліцензія – документ державного зразка, який засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов. Під ліцензійними умовами розуміється встановлений з урахуванням вимог законів вичерпний перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання при провадженні визначеного виду господарської діяльності.

Відповідно до статті 3 Закону про ліцензування, основними принципами державної політики у сфері ліцензування є:

- забезпечення рівності прав, законних інтересів усіх суб'єктів господарювання;
- захист прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави;
- установа єдиного порядку ліцензування видів господарської діяльності на території України та визначення його особливостей для окремих видів господарської діяльності, що зумовлені специфікою їх провадження, у законах, що регулюють відносини у відповідній сфері, крім випадків, передбачених ч. 1 ст. 9 цього Закону;
- установа єдиного переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; запровадження ліцензування окремого виду господарської діяльності у разі недостатності інших засобів державного регулювання господарської діяльності, визначених відповідним законом [2].



Як бачимо, єдиний не надто досконалий і нормативно закріплений критерій щодо доцільності ліцензування того чи іншого виду діяльності закріплений як принцип. Відсутність у Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» критеріїв щодо видів діяльності, які потребують ліцензування, може призвести до масового поповнення переліку видів діяльності, які ліцензуватимуться відповідно до ст. 9 Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Р. Кармазін вважає за доцільне запропонувати внести зміни до ст. 8 Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», де йдеться про ліцензійні умови, та зазначити, що вони мають визначати конкретні прояви небезпек у зв'язку з якими цей вид діяльності має ліцензуватися. Таке регулювання можна розглядати як створення певного механізму реалізації принципу, закріпленого в абзаці 2 ч. 1 ст. 3 Закону про захист прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави. При відсутності таких норм у ліцензійних умовах можна ставити питання про виключення цього виду діяльності з переліку ліцензованих видів діяльності, оскільки він не відповідає принципам, закріпленим у Законі [3].

Проте критерії ліцензування підприємницької діяльності були визначені Концепцією розвитку державної системи ліцензування підприємницької діяльності за її видами. У Концепції закріплено положення, відповідно до якого регулюванню мають підлягати тільки ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище, безпеку держави.

Розглядаючи такий критерій, як надприбутковий характер господарської діяльності, П. М. Пальчук зазначає, що він не має застосовуватись у відносинах ліцензування, хоча діяльність підприємців у цій сфері повинна бути предметом посиленого контролю уповноважених державою органів. Тож у Законі про ліцензування слід зафіксувати, що види діяльності, які в цілому або в певній частині контролюються відповідними державними органами, не ліцензуються [4, с.150].

Досліджуючи критерії ліцензування, слід указати, що ліцензуванню підлягає господарська діяльність, яка впливає на навколишнє природне середовище, здоров'я громадян, державну безпеку. Тобто ліцензуванню мають підлягати тільки види діяльності, безконтрольність здійснення яких може заподіяти шкоду правам та інтересам громадян, національній, державній та громадській безпеці, включаючи екологічну безпеку.

Проектом Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, та кількості контролюючих органів» № 6351 від 28.04.2010 р. пропонувалося доповнити ст. 3 Закону про ліцензування новою ч. 2 такого змісту: «Ліцензування окремого виду господарської діяльності запроваджується відповідно до визначених цією статтею принципів у разі, якщо такий вид господарської діяльності або становить підвищену небезпеку для життя, здоров'я, конституційних прав та свобод громадян чи навколишнього середовища, чи безпеки держави, чи моральних засад суспільства, або пов'язаний з доступом до природних чи інших обмежених ресурсів» [5].

Відповідно до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» № 9654 від 27.12.2011 р. основними принципами державної політики у сфері ліцензування є: захист прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захист навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави; встановлення єдиного переліку певних видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; встановлення єдиного порядку ліцензування та переліку видів господарської діяльності та визначення певних видів господарської діяльності, порядок ліцензування яких встановлюється спеціальними законами, які регулюють відносини у відповідних сферах діяльності; забезпечення рівності прав, законних інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Завданнями ліцензування окремих видів діяльності є попередження, виявлення та припинення порушень юридичною особою, керівником та іншими посадовими особами, індивідуальним підприємцем. Відповідність претендента ліцензії цим вимогам є необхідною умовою для надання ліцензії, їх дотримання ліцензіатом обов'язкове при здійсненні ліцензованого виду діяльності.

Крім зазначеного, доцільно було б запровадити такий критерій, як участь невизначеного кола осіб, або майна цих осіб у певній діяльності (банківська та страхова діяльність, діяльність із надання фінансових послуг, надання послуг з перевезення пасажирів, вантажу повітряним транспортом тощо).

І як висновок можна сказати про те, що необхідно внести зміни як у ст. 3 Закону про ліцензування, так і в ст. 8, та запровадити наступні критерії: вид діяльності становить істотну загрозу для суспільної безпеки; вид діяльності пов'язаний із доступом до обмежених ресурсів; вид діяльності передбачає участь невизначеного кола осіб або майна цих осіб у даній діяльності. Утворення механізму визначення доцільності чи необхідності ліцензування того чи іншого виду господарської діяльності стало б ще однією основою концепції нового законодавства про ліцензування.



Література: 1. Васильєва С. Т. Ліцензування господарської діяльності як окремий напрямок адміністративно-правового режиму / С. Т. Васильєва // Право і Безпека. – 2011. – № 1 (38). – 34 – 50 с. 2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – 299 с. 3. Кармазін Р. Законодавче регулювання питань ліцензування підприємницької та господарської діяльності в Україні // Юридичний журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=538>. 4. Пальчук П. М. Ліцензування торговельної діяльності в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 – «адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». – К., 2008. – 224 с. 5. Про внесення змін до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» : Проект Закону України № 9654 від 27.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=42237.



ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.92

Баранова Д. В.

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

Анотація. У статті досліджено основні проблеми нормативно-правового забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства. Розглянуто основні стандарти організації систем нормативно-правового забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, підприємство, законодавче регулювання, нормативно-правовий акт, фінансова політика.

Аннотация. В статье исследованы основные проблемы нормативно-правового обеспечения управления финансовым потенциалом предприятия. Рассмотрены основные стандарты организации систем нормативно-правового обеспечения управления финансовым потенциалом предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, предприятие, законодательное регулирование, нормативно-правовой акт, финансовая политика.

Annotation. This article explores the main problems of the legal provision of the financial capacity of the company. The basic standards organizations of the legal provision of the financial capacity of the company.

Keywords: financial potential of the enterprise, regulation, legal act, financial policy.

Структурна перебудова, яка відбувається в реальному секторі економіки, диверсифікація та децентралізація виробництва визначають радикальні зміни в галузі стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства. В рамках, в яких відбувається сьогодні на багатьох підприємствах реструктуризація, принципово важливий аналіз фінансових потоків, пошук вигідних джерел фінансування й інвестування, забезпечення фінансової рівноваги дебіторської і кредиторської заборгованості, ефективна податкова й облікова політики. Виходячи з цього, стратегію з управління фінансовим потенціалом підприємства слід розглядати як комплекс заходів з управління фінансовими ресурсами підприємства з метою отримання економічної вигоди і безперервної життєдіяльності підприємства.

Постійні коливання фінансового становища України дають підстави для висновків про незахищеність фінансової системи держави. Стан безпеки фінансової системи залежить як від зовнішньої фінансово-кредитної діяльності держави, так і від внутрішніх чинників. Одним із таких може виступати недосконале правове регулювання фінансової діяльності підприємства.

Дослідженням даної теми займалися такі науковці, як: Л. І. Василенко, А. В. Василенко, Л. К. Воронова, Т. П. Басюк, Ю. А. Мельник, А. М. Поддєрьогін, В. М. Опарін, О. О. Терещенко, О. В. Абеянцева, В. М. Васильєв,



В. К. Колпаков, Р. А. Калюжний, А. Т. Комзюк, В. В. Ковальська, О. В. Кузьменко, А. М. Куліш, С. Ф. Константинов, О. М. Музичук та інші.

Метою статті є визначення місця нормативно-правового забезпечення управління фінансовим потенціалом у розвитку підприємства.

Розглядаючи фінансову систему, потрібно сказати, що це сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок фінансових відносин і фінансових установ, за допомогою яких держава формує, розподіляє і використовує централізовані і децентралізовані грошові фонди [1, с. 77]. Фінансова діяльність підприємства – це особливий напрямок діяльності підприємства, що має на меті залучення коштів для всіх інших сфер його діяльності. Необхідність втручання держави у фінансову діяльність підприємства обумовлена неможливістю самостійного протистояння підприємства всім зовнішнім і внутрішнім економічним перетворенням, що відбуваються у суспільстві та пов'язані зі світовою економічною кризою й умовами глобалізації. На нинішньому етапі розвитку України, коли трансформаційний спад поступово змінюється структурною перебудовою, паралельно з процесами становлення підприємницького сектору відбувається формування механізму його державного регулювання. Тобто державна підприємницька політика ще перебуває в зародковому стані і є так само недосконалою, як і всі інші інструменти регулювання. Важливою складовою механізму державного регулювання підприємництва має стати система його державної підтримки, створення якої нині проголошується як запорука поліпшення стану в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства.

Економічний зміст державної підтримки полягає в розробці та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку підприємництва. Державні програми підтримки можуть виконуватись центральною чи місцевою владою, суспільними (некомерційними) структурами або через приватні організації, яким для цієї мети надаються державні субсидії [2, с. 190].

За державою залишається формування тих невід'ємних елементів соціально-економічного простору, які підприємницький сектор не спроможний створити самостійно, а саме:

- нормативно-правового забезпечення;
- інституціональних засад розвитку бізнесу;
- функціональних (цілевих) форм державного регулювання [2, с. 192].

Під законодавчим забезпеченням розуміється формування чинного законодавства України стосовно підприємницької діяльності та його вдосконалення.

Базою цього забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства, основними з яких є Цивільний кодекс України, Господарський кодекс, Податковий кодекс, а також закони України.

Нормативне регулювання щодо підприємств державного сектору, коли держава як власник основних засобів виробництва директивно впроваджує певні нормативи і здійснює контроль за цим процесом. Для підприємств недержавного сектору нормативне регулювання переважно має індикативний характер. Нормативне регулювання полягає в установленні державою граничних розмірів окремих показників, що характеризують якісний стан підприємств. Нині використовуються такі показники [2, с. 33]:

- норматив рентабельності застосовується для визначення рівня прибутковості суб'єкта господарювання. Як фіксований показник може використовуватись для державного регулювання окремих галузей економіки, котрі мають пріоритетне значення для суспільства;
- норматив амортизаційних відрахувань застосовується з метою визначення терміну оновлення основних виробничих фондів, що особливо важливо за умов НТП. Оскільки амортизаційні відрахування є складовим елементом собівартості продукції, то в такий спосіб можна також впливати на процес оподаткування прибутку. Використання норм амортизації як засобів державного регулювання часто називають амортизаційною політикою;
- норматив обігових коштів – показник, що застосовується для визначення раціонального обсягу товарно-матеріальних ресурсів і грошових коштів, необхідних для нормального здійснення підприємницької діяльності;
- різноманітні екологічні нормативи, що є складовими екологічної політики держави [3, с. 193].

Адміністративне регулювання як складова нормативно-правового забезпечення підприємництва має цілий арсенал адміністративних засобів, що базуються на силі державної влади і включають різного роду заборони, дозволи, примушування тощо.

У процесі економічного контролю фінансового потенціалу треба враховувати особливості розподілу власних фінансових ресурсів залежно від джерела їх формування: прибуток від звичайної діяльності та надзвичайний прибуток до оподаткування спрямовуються на сплату податків, поповнення резервного капіталу, споживання, соціальний і виробничий розвиток підприємства; внески юридичних і фізичних осіб і кошти, залучені у вигляді додаткового акціонерного або пайового капіталу, використовуються на забезпечення виробничого розвитку під-



приємства. Інше спрямування фінансового потенціалу в активи підприємства вимагає обґрунтування і доведення його доцільності.

Методика контролю фінансового потенціалу являє собою сукупність методичних прийомів (процедур), спрямованих на виявлення відхилень фактичних показників, що характеризують об'єкт дослідження, від установлених норм (стандартів) контролю за попередньо визначеними і обґрунтованими параметрами.

Нормативно-правові процедури дозволяють здійснити перевірку відповідності функціонування об'єкта контролю вимогам чинного законодавства [4, с. 77–78].

Законність – один із ключових принципів економічного контролю, який вимагає від суб'єкта контролю точного дотримання норм і правил, установлених чинним законодавством. З одного боку, це стосується оцінки діяльності підконтрольних організацій та осіб, яка має виключати вільні та поверхові тлумачення закону, спираючись виключно на його норми. З іншого боку, цей принцип вимагає від суб'єкта економічного контролю дотримання вимог законодавства і нормативно-правових актів, що визначають їхні повноваження і відповідальність.

Принцип відповідальності суб'єктів контрольного процесу вимагає від них дотримання законів і нормативно-правових актів, що регламентують їхню діяльність, а також передбачає встановлення відповідальності за достовірність наданої інформації.

Інформація, що піддається кінцевому економічному контролю фінансового потенціалу, складається переважно з даних фінансової звітності, які відрізняються високим ступенем повноти і достовірності. Репрезентативність значною мірою забезпечується тривалістю звітного періоду, що запобігає використанню в контролі випадкової інформації [5, с. 70–71].

Принцип динамічності економічного контролю вимагає дослідження обраного об'єкта у його розвитку. Реалізація цього принципу в процесі контролю фінансового потенціалу дозволяє дослідити рух грошових коштів підприємства, визначити його вплив на зміну джерел фінансування, дати оцінку наслідкам змін, що відбулися у складі та структурі джерел фінансування.

Принцип оперативності вимагає спрямування економічного контролю на інформаційне забезпечення оперативного управління у момент здійснення, безпосередньо перед або одразу після операцій з формування або використання фінансового потенціалу. Дотримання цього принципу ґрунтується на застосуванні методичних прийомів оперативного контролю.

Принцип ефективності економічного контролю реалізується у двох аспектах: по-перше, він вимагає спрямування контролю на пошук шляхів і резервів підвищення ефективності використання фінансового потенціалу у фінансово-господарській діяльності підприємства; по-друге, цей принцип означає, що витрати на здійснення контролю не повинні перевищувати ефект, отриманий внаслідок упровадження розроблених заходів.

Для запобігання можливим фінансовим складнощам у реальному секторі економіки державна політика повинна бути спрямована на запровадження системи здійснення постійного моніторингу за збалансованістю активів і пасивів підприємств реального сектору економіки незалежно від їх форми власності та запобігання можливій концентрації сільськогосподарських земель у власності осіб, що не провадять сільськогосподарську діяльність [6, с. 34].

До проблем, що можуть виникати у цій сфері, необхідно віднести невідповідність між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору економіки, насамперед базових галузей економіки. Дисбаланси можуть виникнути як унаслідок реалізації невиваженої стратегії управління підприємствами в частині взяття ними зобов'язань, так і під впливом дії ряду зовнішніх чинників. За наявності застарілих основних засобів і технологій такий дисбаланс може призвести до фінансової неспроможності більшості вітчизняних підприємств промисловості.

Потенційною загрозою можуть стати нездорова конкуренція, монополізм, корупція, рейдерство, політичні та соціальні конфлікти, здійснення спекулятивних операцій із земельними ділянками, банкрутство сільськогосподарських виробників унаслідок введення в ринковий оборот земель сільськогосподарського призначення [7, с. 90].

Крім того, однією з проблем порушення безпеки фінансової системи держави є приховування суб'єктами господарювання значних сум доходів від оподаткування. Вирішення даного питання можливе через удосконалення державного регулювання сплати податків.

Разом із тим, для запобігання впливу капіталу за кордон і зменшення суми недоодержаних державою доходів у вигляді податків і зборів державна політика у податковій сфері повинна бути спрямована на: проведення аналізу економічної співпраці українських резидентів із суб'єктами підприємницької діяльності, які зареєстровані в офшорних зонах, та удосконалення нормативно-правової бази у податковій сфері; проведення інвентаризації міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, що не відповідають сучасним стандартам [8].

Підводячи підсумок, необхідно сказати, що належне правове регулювання управління фінансовим потенціалом підприємства виступає гарантом забезпечення безпеки фінансової системи держави. Для втілення всіх аспектів державного регулювання фінансової діяльності підприємства необхідно розробити систему заходів, яка буде

включати в себе правовий і фінансовий механізми, механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю та захисту вітчизняного товаровиробника.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Василенко Л. І. Фінанси : навч. посібник / Л. І. Василенко, А. В. Василенко. – К. : КНТЕУ, 2003. – 199 с. 2. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К. : НДФІ, 2006. – 240 с. 3. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія / Є. В. Калюга. – К. : Ельга; Ніка-Центр, 2002. – 360 с. 4. Грабова Н. М. Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках : навч. посібник / Н. М. Грабова, Ю. Г. Кривоносів. – 3-тє вид., допов. – К. : А.С.К., 2002. – 416 с. – (Економіка. Фінанси. Право). 5. Басюк Т. П. Фінанси підприємств / Т. П. Басюк. – К. : Наша справа, 2002. – 330 с. 6. Воронова Л. К. Фінансове право України : підручник / Л. К. Воронова. – К. : Прецедент, 2006. – 448 с. 7. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Еверт Ведунг; [пер. з англ. В. Шульги]. – К. : Всеуито, 2003. – 350 с. 8. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с. 9. Фінансовий контроль : Всеукр. наук.-практ. журнал. – 2005. – № 2 (25). – 68 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СПЕЦИФІКИ ТЕОРІЇ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИБОРУ

УДК 316.0

Барсученко А. С.

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

Анотація. У статті наведено характеристику основних концептуальних положень теорії раціонального вибору, її специфіку як один із напрямків сучасної соціології.

Ключові слова: соціологічна теорія, теорія раціонального вибору, дія, раціональна поведінка, актор.

Аннотация. В статье приведена характеристика основных концептуальных положений теории рационального выбора, ее специфика как одно из направлений современной социологии.

Ключевые слова: социологическая теория, теория рационального выбора, действие, рациональное поведение, актор.

Annotation. The article describes the characteristics of the main concepts of the theory of rational choice, its specificity as one of the areas of modern sociology.

Keywords: sociological theory, rational choice theory, action, rational behavior, the actor.

Останні двадцять років ринкового реформування сучасних суспільств індустріального та постіндустріального типу поставили на порядок денний питання про можливий теоретичний опис феномену раціональної дії як передумови, що робить можливим функціонування соціальних структур «модернового» типу. Своєрідність новітніх соціальних змін позначається зростанням конкуренції, індивідуалізму та прагненням до особистого успіху, прибутку і «наживи». Зі зростанням прагматичності дій людей виникає проблема раціоналістичного пояснення їхніх дій та поведінки. Зазначимо, що проблема раціональної поведінки є багатоаспектною.

Вперше дана проблема набула статусу ключової в британській філософії епохи раннього Нового часу. Згодом вона була успішно прийнята в класичній економічній теорії. Слід підкреслити, що більшість економістів і сьогодні продовжує сприймати ідею практичної раціональності людських вчинків як свого роду «природне апіорі».

З другої половини ХІХ ст. тема оптимального вибору соціальними суб'єктами певної моделі своєї раціональної поведінки стає важливим предметом соціологічного аналізу і продовжує розроблятися протягом усього ХХ ст.

Питання про оцінку раціональності дії як одиниці соціальної реальності розглядалося в працях більшості творців сучасної соціологічної теорії. Однак лише починаючи з середини ХХ ст. завдяки творчим зусиллям Г. Беккера, П. Блау, Г. Блумера, Й. Ельстера, Р. Емерсона, Дж. Коулмена, М. Леві, М. Олсона, Г. Саймона, Р. Сведберга, Б. Скіннера, Л. Тевено, Ч. Тілі та інших сформувалась цілісна система концептуальних уявлень, яка отримала назву «теорія раціонального вибору».

Беручи до уваги ту обставину, що проблема теорії раціонального вибору ще потребує свого конструктивного вирішення, доцільним буде привернути увагу до важливості дослідження пізнавальних можливостей даної теорії. Саме тому метою даної статті є характеристика основних концептуальних положень теорії раціонального вибору в аспекті з'ясування її специфіки.

Зазначимо, що в економічних науках «раціональний вибір» тлумачиться як певна обрана модель раціональної поведінки суб'єкта в ринковій економіці. Тому економістами не враховуються нерациональні і навіть ірраціональні дії і мотивації людей як соціальних акторів. У практичному плані такий вибір орієнтується насамперед на індивідуалізм і тому протиставляє себе колективізму зовсім не помічаючи суперечностей, що виникають між індивідуальними і суспільними інтересами.

Основними компонентами соціальної дії, за Вебером, є цілі, засоби, норми. Сама соціальна дія, що містить зміст і орієнтацію на інших та їх дії, є ідеальним типом. В даному випадку Вебер використовував поняття «раціональність» у суто методологічному значенні. За допомогою цього поняття і на його основі він будував типологію соціальних дій. Градація відбувалася за ступенем реальної осмисленості дії з точки зору розрахунку цілей і засобів [1].

За теорією раціонального вибору, важливо те, що дія робиться для досягнення цілей відповідно до ієрархії переваг діючого суб'єкта. Хоча вона і передбачає врахування цілей або намірів людей, вона не ігнорує і вірогідність обмеження дій, виокремлюючи два основних різновиди. Перший – це нестача ресурсів. У діючих суб'єктів наявні ресурси розрізняються. Крім того, їх доступ до інших ресурсних джерел є неоднаковим. Володіючи великою кількістю ресурсів, люди, як пояснює цей аспект Дж. Рітцер, можуть порівняно легко досягти цілей. Але тим, хто має малий їх запас або взагалі не має його, досягти мети важко або неможливо [2].

Особливу увагу приділяють теоретики раціонального вибору двом типам негативних неочікуваних наслідків або «соціальних протиріч»: контрзавершеності та субоптимальності. Контрзавершеність пов'язана з «провалом композиції», яка відбувається кожного разу, коли люди діють відповідно до помилкового припущення: що оптимально для будь-якого індивіда в конкретній ситуації, те водночас із необхідністю оптимально для всіх індивідів у цій ситуації. Субоптимальність відноситься до індивідів, які в умовах взаємозалежних виборів обирають конкретну стратегію, усвідомлюючи, що інші індивіди роблять теж саме, і усвідомлюючи також, що кожен може набути як мінімум стільки ж, якщо буде прийнято іншу стратегію.

При поясненні феномену та процесу раціонального вибору теоретики даного напрямку, як зауважує В. Култигін, зазвичай пов'язують індивідуальну поведінку з суб'єктивними віруваннями і перевагами індивіда, а не з об'єктивними умовами і можливостями. Відтак, хтось може діяти раціонально, спираючись на хибні вірування, що протистоїть кращим способам досягнення чийось цілей чи бажань. «Однак, щоб назвати когось раціональним, він/вона повинні зібрати в рамках меж можливого достатньо інформації, щоб його/її вірування були обґрунтованими. Нескінченний збір інформації може бути ознакою ірраціональності, особливо якщо ситуація є надзвичайною. Наприклад, в умовах безпосередньої військової атаки тривале вивчення можливих дій буде мати фатальні наслідки» [3, с. 35].

Зазначимо, що Дж. Коулмен виокремлює чотири основні елементи, які відрізняють трактування теорії раціонального вибору в соціології від її трактування в економічній теорії [4]:

1. Досягнення корисності шляхом відмови від контролю. Неокласична економічна теорія вивчає розподіл обмежених ресурсів між незалежними індивідами, кожен з яких прагне максимізувати корисність. Явно або неявно передбачається, що кожен індивід максимізує корисність, установивши контроль над ресурсом, і втрачає її разом з утратою контролю. Іншими словами, індивід вступає у відносини обміну, тільки коли він має контроль над чимось, що є для нього кращим, аніж те, контролем над чим він був змушений пожертвувати заради цього нового блага. Однак можлива також ситуація, коли індивіди максимізують корисність, в односторонньому порядку відмовившись від контролю за тим чи іншим ресурсом. «Яскравий приклад – відмова від контролю за власними діями. Якщо індивід вважає, що передача контролю за його дією іншого індивіда приведе до кращого результату, то така передача виглядає раціональною. У повсякденній мові ми говоримо, що людина перебуває під чийимсь впливом, покладається на чийсь думку більше, ніж на свою власну, дозволяє іншому управляти своїми діями або наслідує приклад іншого. У всіх цих випадках індивід передає контроль над своїми діями або права на цей контроль іншому, при цьому інший не відмовляється від дефіцитного. Такого роду передача контролю, довіра до іншого або підпорядкування чийомусь впливу найбільш вірогідні в ситуації обмеженої інформації, тобто коли результат дії значною мірою не визначений» [5, с. 45].

2. Соціальний капітал. Це будь-який прояв неформальної соціальної організації, яка виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів. Для батьків, зацікавлених у тому, щоб їхні діти добре навчалися



в школі, соціальним капіталом є стійкі соціальні норми співтовариства, які відвертають молодь від поп-культури і спрямовують її до школи. Індивіди можуть раціонально інвестувати в соціальний капітал, і дружба або знайомство – можливий варіант такого роду інвестицій. «Однак соціальний капітал є суспільне благо, і тому більшість його форм завжди буде стикатися з недоліком інвестицій. Цей капітал соціальний за своєю суттю, і більшість його форм є результатом дії кількох чи багатьох людей. Рішення кожного з них мають наслідки для всіх інших. Наприклад, сім'я вирішує переїхати до іншого міста, керуючись тільки своїм благом. Однак член цієї родини може бути лідером у місцевому співтоваристві або організатором молодіжної групи, отже його від'їзд послабить норми співтовариства, і це вплине на багатьох людей за межами даної сім'ї» [6, с.102–108].

3. Соціальне походження прав. На відміну від неокласичної економічної теорії, теорія раціонального вибору виявляє очевидний інтерес до питання розподілу і походження прав. Те, яка дія в даному середовищі вважається раціональною, залежить від розподілу прав. При цьому джерела прав знаходяться в соціальних процесах, в ході яких індивіди діють раціонально і переслідують свої інтереси, колективно формуючи вигідну для них систему розподілу прав. Це передбачає існування якоїсь ієрархії дій: дії на одному її рівні визначають права для наступного, більш низького рівня, які обмежують дії на даному рівні. «Соціальний розподіл прав (наприклад, громадянської війни або революції) припускає тільки один результат, щодо якого у людей складаються різні інтереси. Ця ситуація належить до сфери суспільного вибору – напряду теорії раціонального вибору, який спирається в якості основи на неокласичну економічну теорію, але виходить за її межі» [6, с. 75].

4. Соціальні інститути. Четвертий елемент, який відрізняє теорію раціонального вибору в соціології від неокласичної економічної теорії, – ключова роль інститутів. У неокласичній економічній теорії інститути практично не розглядаються; досконалий ринок – єдиний визнаний нею інститут, причому це не стільки інститут, скільки припущення про те, що в умовах обміну по цінам, що встановлюються ринком, інституційні проблеми будуть вирішені.

Ключові поняття в теорії Коулмена – «актори-люди» і «ресурси». Ресурси – це те, що контролюється діючими суб'єктами і в чому ті так чи інакше зацікавлені.

Виходячи з теорії раціонального вибору, Коулмен далекий від думки, що даний підхід дасть відповіді на всі виникаючі питання. Однак він переконаний у її здатності розвиватися в цьому напрямку, оскільки стверджує, що «успіх заснованої на раціональності соціальної теорії полягає в послідовному скороченні тієї сфери соціальної діяльності, яка не піддається поясненню цією теорією» [4, с. 37]. Коулмен визнає, що в реальному світі люди не завжди поведуться раціонально, але вважає, що це не має для його теорії великого значення. Зосередженість Коулмена на раціональній дії індивіда підказує, що його підхід передбачає зчеплення мікро- і макроявищ або пояснення того, як комбінація індивідуальних дій позначається на поведінці системи. Надаючи цьому питанню найбільшого значення, Коулмен цікавиться переходом від макро- до мікрорівня або тим, яким чином система обмежує установки діючих суб'єктів.

Як розробник сучасної теорії раціонального вибору Дж. Коулмен виходив з інтересу до індивіда як діючого актора та відповідної ідеї, що всі права і ресурси наявні саме на рівні його індивідуальної активності. Інтереси індивідів визначають перебіг подій. Однак він також стверджує що в сучасному суспільстві, де «значна частка прав і ресурсів і, отже, суверенітету може належати корпоративним суб'єктам» [4, с. 39]. В сучасному світі корпоративні суб'єкти набувають все більшого значення. Вони здатні приносити як користь, так і збиток індивіду. Тому Коулмен підкреслює, що «тільки концептуально визнаючи точку зору, згідно з якою повнота суверенітету належить індивідам, можна виявити, як реалізуються їх первинні інтереси будь-якою існуючою соціальною системою. Постулат суверенності індивідів дозволяє соціологам оцінювати функціонування соціальних систем» [4, с. 39–40].

У своїх працях Й. Ельстер не вважає, що розширення моделі раціонального вибору дозволяє більш детально зрозуміти сенс дій, упорядкованих соціальними нормами. Такого типу дії, на його думку, мають деякі важливі особливості і часто призводять до випадків неоптимального вибору ефективної моделі раціональної поведінки [7].

Слід підкреслити, що багатьма теоретиками [4–7] були зроблено численні спроби розвинути теорію раціонального вибору в різних аспектах. Тому можна умовно виокремити повні та неповні моделі раціонального вибору. Повні моделі виявилися дуже успішними в прогнозуванні тенденції маргінальної поведінки в ситуаціях конкуренції, коли напрута вибору виявляє тих, хто не може максимально точно визначити зовнішні цінності, наприклад, як прибуток на конкуруючому ринку або перемога партії під час передвиборної кампанії. Неповні моделі не були настільки успішними. За їх допомогою не вдавалося пояснити або передбачити, якою буде поведінка при необхідності приймати рішення в ситуації одноразової або повторюваної певне число раз соціальної дилеми, коли теоретично прогнозується неможливість будь-якого співробітництва. У ситуаціях, коли соціальні дилеми повторюються необмежену кількість разів, моделі стандартного раціонального вибору передбачають масу стійких результатів – від найкращих до найгірших, але не передбачають способу, як отримати найбільш продуктивні результати і уникнути невдач.

Підбиваючи підсумки, можна сказати про те, що в сучасній соціологічній науці широко визнана теорія раціонального вибору. Використовуючи кілька базових принципів, теорія раціонального вибору претендує на розгляд питань мікро- і макrorівня соціологічного знання. Вона виявляє значення мікрорівневих факторів у формуванні



макрорівневих явищ. В умовах сучасних соціальних змін теорія раціонального вибору обов'язково повинна включати та брати до уваги такі феномени, як довіра та ризик. Значущість фактора довіри в підтримці соціального порядку стає очевидною, якщо розглядати соціальні взаємодії як обмін послугами, цінностями. Власне в цьому і полягає значущість теорії раціонального вибору в умовах сучасних соціальних процесів та змін.

Науковий керівник – канд екон. наук, доцент Мажник Н. А.

Література: 1. Вебер М. Государство і суспільство. Нариси соціології розуміння / Макс Вебер; [пер. з нім. М. Кушнір]. – К. : ВД «Всесвіт», 2012. – 1112 с. 2. Ритцер Дж. Современные социологические теории / Джордж Ритцер. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 688 с. 3. Култыгин В. П. Теория рационального выбора – возникновение и современное состояние / В. П. Култыгин // Социологические исследования. – 2004. – № 1. – С. 27–67. 4. Коулмен Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора / Джеймс Коулмен // Экономическая социология. – 2004. – Т. 5, № 3. – С. 35–45. 5. Остром Э. Теория рационального выбора коллективного действия. Бихевиористский подход. Обращение Американской Политологической Ассоциации / Э. Остром // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – № 1. – С. 5–52. 6. Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? / Лоран Тевено // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2, № 1. – С. 88–123. 7. Elster J. When Rationally Fails / J. Elster // The limits of rationally. Part I: The theory of rational choice / Edited by Karen Schweers Cook and Margaret Levi. – Chicago : The University of Chicago Press, 1990. – P. 19–51.



СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ПРОБЛЕМИ ЛІДЕРСТВА

УДК 316.46.058:468

Барсученко А. С.

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

Анотація. У статті розглянуто основні історичні погляди вчених на виникнення лідерства. Розкрито диференціацію, типологізацію та моделі сприйняття лідерства.

Ключові слова: лідерські якості, лідерство, поділ лідерства.

Аннотация. В статье рассмотрены основные исторические взгляды ученых на возникновение лидерства. Раскрыты дифференциация, типологизация и модели восприятия лидерства.

Ключевые слова: лидерские качества, лидерство, разделение лидерства.

Annotation. The article describes the main historical views of scientists on the emergence of leadership. Opened differentiation, typology and models of perception of leadership.

Keywords: leadership, leadership, the division lead.

Швидкий розвиток суспільства, зміна правил життя потребують активності, впевненості та прийняття неочікуваних рішень. Ці якості найбільш притаманні лідерам, які вміють їх використовувати, але для розвитку особистості важливими є ознайомлення та розуміння сутності та змісту проблеми лідерства. Завдяки цьому можна виявити, розвинути чи сформувати лідерські якості, що необхідні для самовдосконалення, пізнання навколишнього середовища і руху вперед без зупинок на досягнутому.

Теоретичну основу дослідження складають ідеї та наукові узагальнення таких політиків, істориків, соціологів, педагогів та менеджерів, як: О. Баєва, К. Бикова, М. Виноградський, Л. Дерев'яна, Н. Жеребова, А. Єршов, А. Кальянов, Ю. Козелецький, Л. Кудряшов, А. Лутошкін, Р. Майрон, Т. Наконечний, Б. Паригін, А. Петровський, Н. Теплоухова, Н. Ткаченко, Л. Ушанський, В. Шатенко, В. Шпалинський, Р. Уотермен та інші.

Метою дослідження є розкриття сутності та завдань проблеми лідерства в управлінні персоналом та теоретичного обґрунтування її диференціації, типологізації та моделей сприйняття лідерства.

Феномен лідерства корінням виходить з біологічної природи людини, це так зване «протолідерство». Протолідерство виявляє себе у сфері тварин, що ведуть стадний тип життя. Тут завжди є вождь – найсильніший, досить розумний, упертий та рішучий представник, що керує стадом відповідно до генетичних законів. Так і у людей – суспільство потребує впевнених, розумних і рішучих представників, що покажуть правильний шлях і поведуть за собою.

Проблема лідерства має глибоке коріння. За античності лідером вважали особу, здатну творити історію. Певні історичні умови вимагали свого лідера, вождя. Поняття «лідер» було виявлено в англійській мові у XIII ст., а похідне від нього поняття «лідерство» з'явилося значно пізніше, лише на початку минулого XX ст. Найімовірніше, що в ньому просто не було необхідності. Проблема лідерства як об'єкт наукової цікавості виявляється на початку XX ст. Відомо, що перші фундаментальні дослідження з проблеми лідерства проводили К. Левін та його послідовники Р. Ліппіт і Р. Уайт у 30-ті роки XX ст. в США. Завдяки цим дослідженням було зроблено перші кроки до становлення основних понять, пов'язаних із цим феноменом [4].

Пізніше стало відомим, що дослідженням явища лідерства також займалися філософ Ф. Ніцше, соціолог Г. Тард, німецький мислитель К. Маркс, кожен з яких мав власний погляд на цю проблему. Свою теорію лідера-надлюдини розвинув німецький учений Ф. Ніцше (1844–1900). Лідер, за його концепцією, – вищий біологічний тип людини, що ігнорує встановлені соціальні норми, мораль і політичні цінності. У праці «Генеалогія моралі» Ф. Ніцше вказував на прагнення людини зайняти пост лідера як на природній інстинкт і зазначав, що лідер має право ігнорувати мораль. Соціолог Г. Тард вважав, що лідер є рушієм суспільного процесу, силою, яка спонукає та певною мірою скеровує розвиток людської історії. Німецький мислитель К. Маркс визначав лідера як особу, якій властиві уміння, знання, авторитет, організаторський талант, і який є виразником інтересів і волі певного класу [4].

У сучасній філософській, соціально-політичній і психологічній літературі існує приблизно 300 визначень лідерства. Однак, незважаючи на різницю між визначеннями у різних авторів, існує і певна їх схожість:

- лідерство – це теорія чи концепція, в якій перш за все описуються стосунки між лідером і послідовниками чи членами групи (команди). Якщо є лідер, повинні бути і послідовники;
- лідер займає своє положення в результаті більш ефективної діяльності чи внаслідок здатності певним чином впливати на членів групи завдяки властивим йому особистісним якостям.

Неможливо чітко визначити лідерство як певну сталу величину, тому важливим є визначення найважливіших рис лідера. Лідер характеризується обдарованістю, майстерністю, наполегливістю в досягненні своєї мети, що деякі люди отримали від природи. Інші ж повинні цьому навчатись, щоб опанувати обрану професію, впоратись із завданнями, які постають перед ними [2]. Зазвичай лідером вважають людину, яка здатна ефективно впливати на інших і з якою бажає співпрацювати більша частина колективу. Лідерські якості визначаються не лише схильністю особистості до управлінської діяльності. Наприклад, О. Баєва у своїх дослідженнях зауважує, що типологічні особливості темпераменту лідера визначаються такими особливими рисами, як бажання ризику, вміння фіксувати свою увагу й керувати власною поведінкою на основі процесів саморегуляції та самоконтролю. Такі реакції здебільшого зумовлені генетично, тобто людина вже народжується зі схильністю до емоційної, бурхливої реакції на навколишнє середовище, що зберігається впродовж усього життя [1].

За Б. Д. Паригіним, існують певні ступені диференціації лідерства [4]:

1. За змістом діяльності:

- лідер-натхненник – пропонує програму діяльності;
- лідер-виконавець – забезпечує виконання запропонованої програми;
- лідери-універсали – поєднують якості першої і другої груп;
- лідер-організатор – потреби колективу сприймає як власні і активно діє.

2. За стилем керівництва:

– авторитарний – найкращий з погляду адміністратора; діє одноосібно, незважаючи на думку оточуючих і виключаючи будь-яку самостійність інших членів колективу. Основними формами є інструкція, наказ, покарання, догана і подяка. У випадку відсутності керівника робота групи сповільнюється або припиняється, адже ніхто не хоче брати на себе відповідальність за виконання завдання [6];

– демократичний – до нього схильні лідери-організатори, які керують за принципом «моя точка зору – одна з можливих». Такий лідер сприймається членами групи як «один із нас». При розподілі обов'язків і навантажень максимально враховуються індивідуальні особливості і можливості кожного. Заохочуються ініціатива і творчий підхід. У разі відсутності такого лідера діяльність групи не сповільнюється і не припиняється;

- поєднує обидва стилі [6].



3. Також виокремлюють [5]:

- ліберальний – придатний для колективу однодумців, кожен з яких добре знає «свій маневр»;
- компромісний – уміння досягати своєї мети, поступаючись людям з різноманітними інтересами;
- авральний – «давай, давай, а розберемося потім». Міра, яка підходить для виняткових ситуацій, стаючи системою, дезорганізує нормальну роботу, веде до конфліктів, невдоволення в колективі, не говорячи вже про низькі результати;
- діловий – протилежний авральному, оскільки передбачає роботу за розрахованими, впорядкованими й оптимальними схемами.

Уміння обрати стиль найкращий для конкретного колективу і конкретного завдання, обирати вчасно, залежно від обстановки, вміння змінити тактику – у цьому і полягає головна якість лідера.

М. Д. Виноградський зазначає, що лідерські якості людини як виразника і захисника інтересів інших людей, вимагають у першу чергу вмілого поєднання у своїй роботі власних і колективних інтересів. Необхідним є сприяння творчому зростанню інших людей, створення для цього відповідних умов [7].

Російський професор Л. Д. Кудряшов, поклавши в основу класифікації стилю лідерства основні особливості трудової діяльності керівників, виокремив вісім стилів лідерства:

- «регламентатор» – прагне до цілковитого визначення управлінських функцій;
- «колегіал» – відводить важливе місце у своїй роботі різним комісіям, нарадам, зборам;
- «спринтер» – дуже швидко реагує на зміни;
- «об'єктивіст» – постійно посиляється на незборимі фактори, особливо, коли стає помітне відставання в роботі;
- «волокітник» – схильний до бюрократичних прийомів у роботі, діє за принципом «кожне рішення має дозріти»;
- «максималіст» – працює лише з великими проблемами і не визнає дрібних;
- «організатор» – основну увагу приділяє організаційним питанням (добір і розстановка кадрів, розробка планів і стандартів тощо), випускаючи з поля зору інші важливі функції;
- «клопотун» – лідер, діяльність якого характеризується великою різноманітністю, він намагається брати участь у всіх справах. Такий лідер не вміє відрізнити головне в роботі від другорядного, а тому «потопає» у поточних справах [5].

В американській літературі новий тип керівника одержав назву «парадоксального керуючого». Як особистість він може бути охарактеризований такими рисами: твердий, але гнучкий; дуже серйозний, але має почуття гумору; дружелюбний, але вміє зберігати дистанцію; фанатично відданий своїй справі і врівноважений; мрійливий і водночас реалістичний [3].

Зважаючи на велику кількість типів лідерів, оточуючі люди сприймають їх по-різному. Можна виокремити чотири моделі, за якими сприймається лідер [7]:

- «один із нас» – передбачає, що спосіб життя лідера ідентичний способу життя будь-якого члена організації;
- «кращий із нас» – лідер є прикладом для всіх як людина і як професіонал. У зв'язку з цим поведінка лідера стає для багатьох прикладом для наслідування;
- «втілення добродетності» – вважається, що лідер є носієм вищих форм моралі. Лідер поділяє з організацією цінності та готовий їх відстоювати;
- «здійснення сподівань» – люди сподіваються на сталість поведінкових дій лідера незалежно від обставин, які змінюються. Вони хочуть, щоб лідер завжди був вірним слову, не допускав відхилень від установленого курсу розвитку.

Отже, формування лідерських якостей відбувається під впливом вроджених здібностей і постійної наполегливої праці над собою, набутих знань і практичного досвіду. Лідерство, перш за все, пов'язане з особистісними якостями, тому, якщо людина володіє цими якостями, або вони закладені в неї з народження, вона зможе ефективно, а головне, не використовуючи формальну владу, вести послідовників у правильному напрямку для досягнення спільних цілей. Проте, якого б таланту від природи не було дано людині, лише постійне самовдосконалення, слідування сучасним науковим підходам може принести позитивний результат.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мажник Н. А.



Література: 1. Баєва О. Біологічні основи влади і лідерства / О. Баєва // Персонал. – 2010. – № 12. – С. 67. 2. Бєсєдін М. О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід : підручник / М. О. Бєсєдін, В. М. Нагаєв. – К. : ЦУЛ, 2009. – 496 с. 3. Кухта Б. Феномен політичного лідера. Історичні силуети на тлі епох / Б. Кухта. – Львів : Кальварія, ЛФУАДУ, 2010. – 232 с. 4. Лидер будущего: новое видение, стратегии и практика : метод. пособие / [И. Братусь, А. Гулевская-Черныш, Н. Доценко и др.] ; под. общ. ред. Г. Лактионовой и др. – К. : Науковий світ, 2007. – 122 с. 5. Психологическая теория коллектива / [А. В. Петровский, В. В. Шпалинский, И. А. Оботурова и др.]; под ред. А. В. Петровского. – М. : Педагогика, 2006. – 240 с. 6. Смольков В. Г. Сущность и типология социального лидерства / В. Г. Смольков // Социально-гуманитарные знания. – 2009. – № 6. 7. Управління персоналом : навч. посіб. / [М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2010. – 368 с.



ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА ПРИ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ВАТ «ЗМІЇВСЬКА ТЕС»

УДК 658.2:005.52

Біленко А. О.

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

Анотація. У статті розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності використання основних засобів ВАТ «Зміївська ТЕС». Запропоновано використання даного підходу для проведення аналізу динаміки показників, що характеризують ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, ефективність використання, таксономічний показник.

Аннотация. В статье рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки эффективности использования основных средств ОАО «Змиевская ТЭС». Предложено использование данного подхода для проведения анализа динамики показателей, характеризующих эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность использования, таксономический показатель.

Annotation. The article discusses the possibility of using taxonomic analysis to assess the effectiveness of fixed assets JSC "Zmievskaya TPS". Proposed the use of this approach for the analysis of the dynamics of indicators characterizing the efficiency of the use of fixed assets.

Keywords: fixed assets, efficiency, taxonomic index.

Аналіз необоротних активів з метою забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, а також для досягнення ними тактичних і стратегічних цілей в умовах конкурентного ринку займає визначальне місце в системі комплексного аналізу діяльності підприємств. Для аналізу ефективності використання основних засобів використовують багато показників. Проте внаслідок їх багатоманітності виникає необхідність пошуку єдиного узагальнюючого інтегрального показника. Використання таксономічного методу для побудови таксономічного показника ефективності використання основних засобів надає можливість узагальнити вплив кожного з визначених показників, отримати однозначну оцінку та інтерпретувати її.

Удосконалення аналізу основних засобів має практичне значення. Він дає можливість не лише оцінити стан основних засобів на підприємстві, але й виявити невикористані резерви і запропонувати шляхи підвищення їх використання, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Мета роботи – показати можливості таксономічного показника для аналізу ефективності використання основних засобів.

Об'єкт дослідження – процес удосконалення аналізу основних засобів на ВАТ «Зміївська ТЕС».

Предмет дослідження – теоретичні положення та методичні підходи таксономічного аналізу ефективності використання основних засобів.

Питання таксономічного аналізу ефективності використання основних засобів було об'єктом дослідження багатьох науковців і практиків, серед яких: Н. В. Саблина [1], Л. В. Лощина [2], О. О. Горова [3], В. Плюта [4] та інші.

Побудова таксономічного показника відбувається за допомогою таких етапів:

1 етап – побудова матриці спостережень;

2 етап – формування стандартизованої матриці спостережень;

3 етап – диференціація ознак матриці на стимулятори та дестимулятори;

4 етап – побудова вектора-еталона. Для цього зі значень ознак матриці необхідно обрати найбільші значення стимуляторів і найменші значення дестимуляторів за весь досліджуваний період відповідно;

5 етап – визначення відстані між окремими спостереженнями та елементами вектора-еталону;

6 етап – розрахунок таксономічного показника [1].

Таксономічний показник змінюється в межах від 0 до 1. Чим більше значення таксономічного показника, тим ефективніше використовуються основні засоби на підприємстві [2].

Для визначення рівня ефективності використання основних засобів ВАТ «Зміївська ТЕС» діяльності ПАТ «ВТБ Банк» в аналізованому періоді було розраховано таксономічний показник.

Стандартизовані значення показників ефективності використання основних засобів підприємства наведено в табл. 1. Окрім того, в цій таблиці виділено показники-стимулятори, які позитивно впливають на рівень ефективності використання основних засобів, та показники-дестимулятори, які негативно впливають на рівень ефективності використання основних засобів, і розраховано значення координат вектора-еталона [3].

Таблиця 1

**Визначення координат вектора-еталона ефективності використання основних засобів
ВАТ «Зміївська ТЕС»**

Показники ефективності використання основних засобів	Значення показника у відповідному році			Стимулятор / Дестимулятор	Вектор-еталон
	2011	2012	2013		
Фондомісткість	-1,155	0,577	0,577	-	-1,155
Фондоозброєність	0,459	-1,147	0,688	+	0,688
Фондовіддача	1,155	-0,577	-0,577	+	1,155
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,577	0,577	-1,155	-	-1,155
Коефіцієнт придатності ОЗ	-1,147	0,459	0,688	+	0,688
Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,577	-1,155	0,577	+	0,577
Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,284	0,827	-1,111	-	-1,111
Коефіцієнт приросту ОЗ	-0,235	-0,862	1,097	+	1,097
Коефіцієнт екстенсивного використання	1,145	-0,704	-0,440	+	1,145
Коефіцієнт інтенсивного використання	-0,832	-0,277	1,109	+	1,109

Для визначення рівня ефективності використання основних засобів Зміївської ТЕС в аналізованому періоді було розраховано відстані від значень показників відповідного року до значень відповідних показників вектора-еталону. Чим менше ця відстань, тим вище рівень ефективності діяльності досліджуваного підприємства [4].

Для визначення рівня ефективності використання основних засобів ВАТ «Зміївська ТЕС» на основі побудованого таксономічного показника прийнято рішення виділити 3 діапазони рівня ефективності використання основних засобів відповідно як високий, середній або низький.

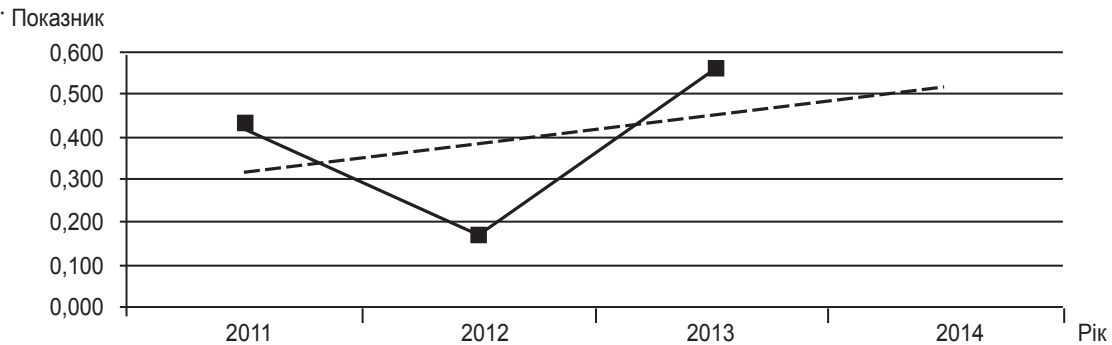
Результати розрахунку таксономічного показника рівня ефективності використання основних засобів ВАТ «Зміївська ТЕС» представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Значення таксономічного показника рівня ефективності використання основних засобів
ВАТ «Зміївська ТЕС»**

№	Рік	Відстань до вектора-еталона	Таксономічний показник рівня ефективності діяльності банку
1	2011	3,730	0,421
2	2012	5,325	0,173
3	2013	2,917	0,547
Середнє значення відстаней		3,991	
Середнє квадратичне відхилення		1,225	
d = Середнє значення відстаней + 2 * середнє квадратичне відхилення		6,440	

Як видно з наведеної табл. 2, рівень ефективності використання основних засобів підприємства в аналізованому періоді мав досить нестійкі тенденції, проте його динаміка є позитивною, про що свідчить трендовий аналіз (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка таксономічного показника рівня ефективності використання основних засобів
ВАТ «Зміївська ТЕС» в аналізованому періоді**

Відповідно до розрахованих значень таксономічного показника, можна говорити про те, що в цілому рівень ефективності використання основних засобів ВАТ «Зміївська ТЕС» має позитивну тенденцію. Хоча у 2012 р. він сягнув критичного значення, проте в 2013 р. ситуація стабілізувалася. Такий стрибок був пов'язаний з реконструкцією енергоблоків на електростанції. Позитивний вплив на загальний рівень ефективності використання основних засобів мають позитивна динаміка фондоозброєності, коефіцієнта придатності та вибуття, інтенсивного й екстенсивного використання основних засобів. Негативний вплив на зниження рівня ефективності діяльності підприємства справляють фондомісткість і фондівіддача, коефіцієнт зносу, придатності та приросту основних засобів.

Найважливіша перевага використання таксономічного методу полягає в тому, що сукупність показників, які характеризують рівень ефективності використання основних засобів підприємства, вимірюються одним синтетичним показником, що описує сукупність вихідних показників. Результат оцінки, отриманий за допомогою даного показника, дає змогу оперативного реагувати на його зміни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петряєва З. Ф.

Література: 1. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 2. Лощина Л. В. Интегральный показатель финансового состояния предприятия в аспекте антикризисных заходів / Л. В. Лощина // Економіка підприємства. – 2010. – № 3. 3. Горова О. О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки потенціалу підприємства / О. О. Горова // Управління розвитком. – 2012. – № 12 (133). 4. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях : Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; [пер. с науч. ред. В. М. Жуковой]. – М. : Статистика, 2010. – 151 с.

ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 657.1:006.44(100)

Біткіне Є. Г.

Студент 6 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано проблеми та переваги впровадження і застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах України, визначено напрями реформування облікової системи України з метою переходу на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, встановлено переваги такого переходу.

Ключові слова: Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність, переваги, недоліки.

Аннотация. Проанализированы проблемы и преимущества внедрения и применения Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности на предприятиях Украины, определены направления реформирования учетной системы Украины с целью перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, установлены преимущества такого перехода.

Ключевые слова: Международные стандарты бухгалтерского учета, Международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, преимущества, недостатки.

Annotation. The article explores the problematic and benefits of implementation and application of international accounting standards and international financial reporting standards by enterprises in Ukraine, defines the direction for reforming the accounting system of Ukraine to switch to international accounting standards and international financial reporting standards, and establishes the benefits of this transition.

Keywords: international integration, foreign trade activity, favorable geopolitical position, the level of living of the population, the association with the European Union.

Актуальність даного дослідження впровадження і застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах України пояснюється наступним. У якій би формі не надавалася звітність, яке б не було її наповнення, які б показники не включалися до її складу, всім користувачам потрібна сучасна, достовірна, правдива, повна і порівнянна інформація. За останній час чітко виявилася криза бухгалтерського обліку, пов'язана з фальсифікацією публічної фінансової звітності, що призвела до краху кількох публічних компаній, унаслідок чого свої капітали втратили кілька мільйонів акціонерів. Виявилася нездорова тенденція великих компаній до підвищення їх біржової капіталізації, необгрунтованої виплати підвищених дивідендів, завищення чистого прибутку.

На сьогодні все частіше звучать заклики про необхідність прийняття глобальних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які дозволили б забезпечити фінансову прозорість компаній та уникнути повторення кризових ситуацій на світовому ринку. Прикладом таких стандартів є Міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, які набувають все більшого поширення у світі у країнах з різним рівнем економічного розвитку [1].

Теоретичні та практичні аспекти проблеми достовірності фінансової звітності знайшли своє відображення у працях вітчизняних методологів бухгалтерського обліку: С. Голова, Ф. Бутинця, С. Левицької, А. Бакаєва, С. Бичкової, В. Ковальова, В. Палія, Н. Ремізова, Я. Соколова, а також зарубіжних авторів: Й. Бетте, М. Ван Бреди, Ф. Обербрінкманна, Ж. Рішара, Р. Алібера, С. Стікней, Дж. Флавера. За останні роки сучасну проблему вивчали у своїх працях такі українські вчені та практики, як: О. Золотухін, Р. Кузіна, Є. Макарова, В. Мірошниченко, В. Попович, С. Рогозний, Л. Сахно, Д. Трачова, А. Харченко та інші. Але, незважаючи на численні наукові праці, присвячені Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, питання їх упровадження і застосування в Україні залишається відкритим.

Метою даного дослідження є дослідження проблем і переваг, пов'язаних з упровадженням і застосуванням Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах України.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, пов'язані із застосуванням Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах нашої держави.

Предмет дослідження складає проблемні та перспективні аспекти впровадження і застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах України.

Міжнародні стандарти фінансової звітності почали розроблятися з 1973 р. Комітетом з Міжнародних стандартів (який згодом було перетворено в Раду з Міжнародних стандартів фінансової звітності). Міжнародні стандарти фінансової звітності включають у себе:

- Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS);
- Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS);
- інтерпретації, розроблені Комітетом з інтерпретації Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або колишнім Постійним Комітетом з інтерпретації (SIC) [2].

Такі стандарти впроваджуються для забезпечення порівнянності та зрозумілості для міжнародних інвесторів звітів суб'єктів господарської діяльності різних країн світу. Стандарти мають певну гнучкість, що дозволяє враховувати особливості національних економік – вони містять не чітко прописані форми і правила, а лише загальні принципи і підходи до відображення операцій і розкриття інформації. При цьому стандарти постійно доопрацьовуються і доповнюються з урахуванням зміни ситуації на світових ринках.

Україна зробила перші кроки до переходу на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності у 1998 р., коли Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 було затверджено Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням Міжнародних стандартів. У даний час підприємствами України застосовуються як Міжнародні стандарти фінансової звітності, так і Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [3].

У цей час законодавством визначено перелік суб'єктів господарювання, які зобов'язані застосовувати Міжнародні стандарти фінансової звітності. Так, відповідно до ч. 2 ст. 12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», з 2012 р. фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності складають публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії [4], з 01.01.2013 р. – всі підприємства, що здійснюють надання фінансових послуг, а також недержавне пенсійне страхування. З 01.01.2014 р. фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності повинні подавати підприємства, які надають допоміжні послуги у сфері фінансового посередництва та страхування [5]. Інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування Міжнародних стандартів для складання фінансової звітності. Застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності має як низку переваг порівняно із застосуванням Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, так і низку проблем. Такі проблеми і недоліки застосування Міжнародних стандартів зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні

Переваги	Недоліки
В. Попович: можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень; забезпечення порівнюваності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність; можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки; престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів; у багатьох випадках велика надійність інформації; прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності [6]	Д. Трачова та Л. Сахно: кадрова проблема, оскільки Міжнародні стандарти фінансової звітності відрізняються від вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку та вимагають від фінансистів і бухгалтерів професійної підготовки та знань. При цьому вони наголошують, що фахівці, які мають відповідну кваліфікацію і досвід роботи із складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами, коштують досить дорого, і не кожна організація може собі дозволити їх найняти [7]
Д. Трачова та Л. Сахно: підвищення прозорості українського бізнесу; можливість об'єктивної оцінки фінансового стану компанії; фінансова звітність, створена із застосуванням Міжнародних стандартів, може успішно використовуватися для управлінських цілей – для ефективного управління підприємством [8]	Р. Кузіна: необхідність формування інституційних механізмів, що забезпечують розроблення та впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності і дотримання їх (нагляд над впровадженням) на міжнародному, регіональних і національних рівнях, а також забезпечення скоординованої роботи цих механізмів; потреба у вирішенні питань правового впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в національну практику; необхідність чіткого розуміння сфери застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності на національному рівні; необхідність вирішення технічних питань, пов'язаних як зі специфікою самих Міжнародних стандартів фінансової звітності, так і з національними особливостями [9]



Отже, складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами має багато переваг, які є незаперечними для більшості користувачів фінансової звітності. Впровадження таких стандартів можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування фінансової звітності за цими стандартами, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. Відтак, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності важливі не лише для іноземних, але й для національних інвесторів. Незважаючи на всі переваги застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, в переході до них багато фахівців вбачають і певні проблеми у сфері їх застосування. Аналізуючи наведені у таблиці проблеми застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, наведені різними фахівцями, можна дійти висновку, що зазначені проблеми можуть бути класифіковані залежно від того, яким фактором – об'єктивним чи суб'єктивним – вони викликані.

Отже, впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності в Україні є актуальним, адже їх використання значно полегшить співпрацю вітчизняних підприємств з основними торговельними партнерами, оскільки вони сприяють її достовірності, роблячи адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. У зв'язку з цим цінність Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів. У той же час упровадження Міжнародних стандартів у ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні не позбавлене низки проблем. Вони стримують упровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємствах в Україні, у зв'язку з чим Міжнародні стандарти при веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності в даний час використовуються фактично лише тими підприємствами, які зобов'язані застосувати їх на підставі закону.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Тютюнник П. С.

Література: 1. Венгрін Т. П. Основні підходи до складання балансу за Міжнародними стандартами фінансової звітності / Т. П. Венгрін // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2012. – № 4. – С. 100–107. 2. Макарова Є. І. Проблеми переходу України до Міжнародних стандартів фінансової звітності / Є. І. Макарова // Управління розвитком : зб. наук. праць. – 2012. – № 10 (131). – С. 159–160. 3. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP981706.html. 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 40. – Ст. 365 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html. 5. Золотухин А. С нового года – на международные стандарты финансовой отчетности / А. Золотухин // Вестник налоговой службы Украины. – 2012. – № 4 (672) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/302>. 6. Попович В. Міжнародні стандарти фінансової звітності: необхідність запровадження / В. Попович // Економічний аналіз : зб. наук. праць / За ред. С. І. Шкарабана. – 2011. – Ч. 3, вип. 9. – С. 245–246. 7. Трачова Д. М. Перехід на Міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи / Д. М. Трачова, Л. А. Сахно // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь : Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – Т. 6, № 2 (18). – С. 270–276. 8. Харченко А. МФСО: ключ к новым стандартам / А. Харченко, В. Мирошниченко // ИнвестГазета. – 09.09.2011 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investgazeta.net/praktika/mfso-kljuch-k-novym-161807/>. 9. Кузіна Р. В. Гармонізація фінансової звітності: міжнародний досвід та українська практика / Р. В. Кузіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 721. – С. 126–130.



ОСОБЛИВОСТІ БЕЗРОБІТТЯ СЕРЕД МОЛОДІ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

УДК 331.56-053.81(477)

Бондаренко Д. М.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У роботі досліджено тенденції зростання безробіття серед молоді, зумовлені станом економіки країни. Також було визначено, які заходи потрібно здійснити для стабілізації ситуації та покращення становища молоді на ринку праці.

Ключові слова: безробіття, молодь, ринок праці.

Аннотация. В работе исследованы тенденции роста безработицы среди молодежи, обусловленные состоянием экономики страны. Также было определено, какие мероприятия необходимо осуществить для стабилизации ситуации и улучшения положения молодежи на рынке труда.

Ключевые слова: безработица, молодежь, рынок труда.

Annotation. We studied the trend of rising unemployment among young people, due to the state of the economy. It was also determined what measures should be undertaken to stabilize the situation and improve the situation of young people in the labor market.

Keywords: unemployment, the youth labor market.

Проблема безробіття в цілому є характерною рисою ринкової економіки України, оскільки економіка нашої країни неспроможна утримувати велику кількість незайнятих. Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великим суспільним лихом.

Проблема безробіття саме серед молоді є актуальною, оскільки молоде покоління складає понад половину працездатного населення держави і вимагає особливої соціальної підтримки і захисту в період кризового становлення ринкової економіки. Основною причиною цього є недостатня кількість робочих місць, мала заробітна плата, прагнення молоді виїхати за кордон у пошуках кращих умов працевлаштування та гідної посади.

Мета роботи – дослідити та проаналізувати проблеми безробіття на ринку праці серед української молоді; знайти можливі шляхи їх подолання.

Дослідженням проблеми безробіття та працевлаштування молоді займалися такі вчені, як М. Хмелярчук [1], М. Корчун [2]. Започатковано вирішення проблеми молодіжного безробіття та працевлаштування в Україні в працях В. Васильченка та Л. Лісогора.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість», безробітними вважаються громадяни, які, по-перше, з незалежних від них причин не мають відповідної роботи, по-друге, зареєстровані у державній службі зайнятості. По-третє, дійсно шукають роботу і бажають приступити до праці. Згідно з українським законодавством, молоддю визнаються громадяни України віком від 14 до 35 років. У країнах ЄС нижню межу молодості встановлено на рівні 15 років, а верхню – 24 років.

Аналіз динаміки рівня безробіття молоді в Україні за період 2009–2011 рр. (рис. 1) у віковій групі 25–29 років показав, що існує тенденція до зменшення кількості незайнятих людей. При порівнянні даних виявляється, що ситуація з молоддю віком від 15 до 24 років є дещо гіршою, оскільки в період 2009–2011 рр. рівень безробіття зріс від 17,8 % до 18,6 % (рис. 1).

Але найнижчий рівень безробіття має група людей віком від 30 до 39 років. Згідно з даними, рівень незайнятості зменшився від 8,2 % до 7,3 % (рис. 1). До цієї вікової категорії належить найдосвідченіша молодь, оскільки вона має не лише певний досвід роботи, життєвий досвід, але й досвід пошуку роботи. З точки зору можливостей вибору щодо працевлаштування, ця категорія є найбільш конкурентоспроможною [4].

Як показує аналіз динаміки рівня безробітної молоді, в Україні відбувається постійне зростання кількості незайнятих на ринку праці, проте найуразливішою категорією є люди віком від 15 до 24 років. Основною причиною цього є відсутність досвіду роботи та належної освіти. Також збільшення безробітної молоді може бути зумовлене пошуком кращої посади, заробітної плати та прагненням виїхати за кордон.

Загалом для подолання молодіжного безробіття необхідно, перш за все, створити сприятливі умови для праці та змінити вимоги щодо досвіду роботи. Державі слід створити додаткові робочі місця, сприяти організації молоддю власного бізнесу, реалізації власних креативних проєктів (стартапів).

У % до кількості економічно
активного населення



	15 – 24	25 – 29	30 – 39
2011	18,6	9,2	7,3
2010	17,4	9,9	7,8
2009	17,8	10,4	8,2

Рис. 1. Динаміка рівня безробіття молоді в Україні за 2009–2011 рр.

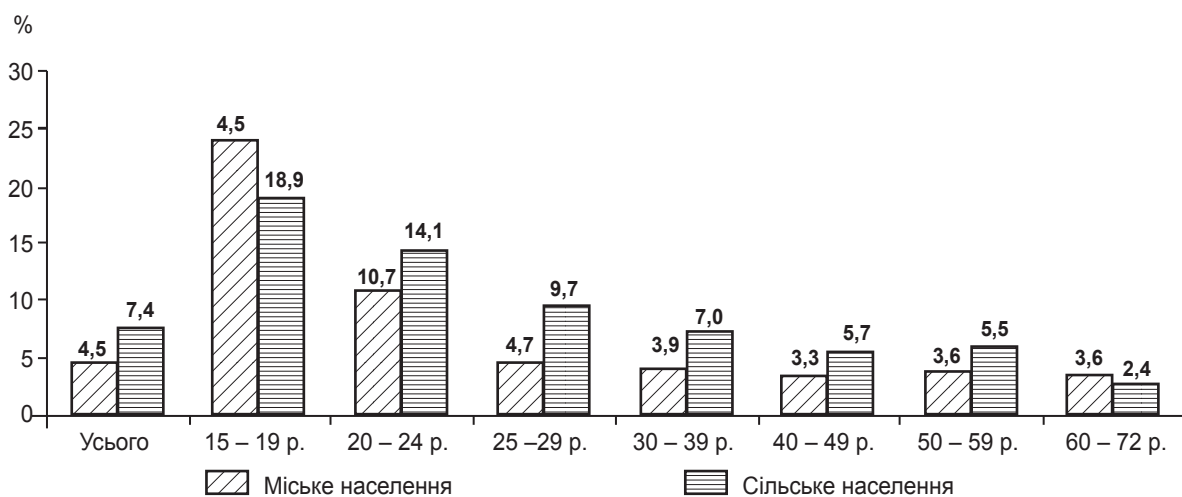


Рис. 2. Рівень безробіття за віковими категоріями і виду поселення в травні 2013 р.

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

Література: 1. Яценко Н. М. Пути снижения молодежной безработицы в Украине / Н. М. Яценко, О. О. Попадюк, Я. Ю. Яковенко // Материалы II Международной научно-практической конференции «Региональный рынок труда: проблемы регулирования», 28 ноября 2011 г.; [под ред. Н. Н. Деевой]. – Биробиджан : Бробиджанский филиал Амурского государственного университета, 2011. – 367 с. 2. Яценко Н. М. Молодіжне безробіття в контексті національної економіки / Н. М. Яценко, О. О. Попадюк, Я. Ю. Яковенко // «Актуальні проблеми молоді в сучасних соціально-економічних умовах»: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 21–22 березня 2012 р. – Житомир : ПП «ДжВіЕс», 2012. – 461 с.

ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕНОСТІ ПОДАТКОВОГО ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

УДК 336.226.1:657.446(083.74)

Буніна І. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано питання узгодженості бухгалтерського та податкового обліків прибутку підприємств, надано тлумачення бухгалтерського та податкового прибутку, виявлено та охарактеризовано основні відмінності між податковим та бухгалтерським обліком фінансових результатів, визначено фактори, які спричиняють розбіжності при обчисленні фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліку.

Ключові слова: бухгалтерський прибуток, податковий прибуток, податкові різниці.

Аннотация. Проанализирован вопрос согласованности бухгалтерского и налогового учетов прибыли предприятий, предоставлено толкование бухгалтерской и налоговой прибыли, выявлены и охарактеризованы основные различия между налоговым и бухгалтерским учетом финансовых результатов, определены факторы, которые вызывают разногласия при исчислении финансового результата в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: бухгалтерская прибыль, налоговая прибыль, налоговые различия.

Annotation. The question of the consistency of accounting and tax accounting profit enterprises, given the interpretation of accounting and tax profit detected and characterized the main differences between tax and accounting financial results, the factors that cause differences in the calculation of financial results in accounting and tax accounting.

Keywords: accounting income, tax income, tax differences.

Кінцевим результатом діяльності підприємства є прибуток (збиток). Це дуже важливий показник, який впливає на розвиток підприємства, виплату дивідендів засновникам.

Однак установлення фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліку різняться за методами. Існує ряд відмінностей у підходах до визнання доходів і витрат, які прагне усунути нововведений Податковий кодекс. Саме тому постає актуальним питання вивчення змін податкового законодавства та впливу цих змін на існуючі методики узгодження показників податкової та фінансової звітностей з податку на прибуток.

Питання несумісності бухгалтерського та податкового обліків досліджували українські економісти: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. А. Гавриленко, М. Р. Лучко та інші. Наукові здобутки зазначених учених є вагомим внеском у теорію, методологію та організацію бухгалтерського обліку. Однак питання узгодженості бухгалтерського та податкового обліків залишається відкритим і сьогодні, тому виникає потреба в його подальшому дослідженні.

Метою статті є дослідження системи формування фінансових результатів з позиції бухгалтерського і податкового обліків й визначення основних чинників, що впливають на розбіжність між прибутком у бухгалтерському обліку та податкових розрахунках, а також розробка пропозицій щодо їх узгодження з метою поліпшення системи контролювання за формуванням фінансових результатів.

Проблема взаємодії бухгалтерського обліку й оподаткування є актуальною в усіх країнах світу, де її вирішують по-різному. Облікові системи різних країн характеризуються різноманітністю, реалізується весь спектр зв'язків між бухгалтерським обліком і оподаткуванням – від сильного впливу податкових правил на систему обліку до незалежного паралельного існування обох систем.

Одним із основних показників оцінки рівня господарювання підприємства є прибуток, який виступає головним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та результативності підприємницької діяльності. Сума прибутку підприємства залежить від таких основних факторів, як обсяг виробництва і реалізації продукції, ефективність використання основних фондів, виробничих запасів, грошових надходжень і нематеріальних активів, які впливають на рівень витрат підприємства [1].

Крім того, на формування прибутку підприємств впливає нормативно-правове регулювання порядку визначення собівартості продукції, оподаткування діяльності підприємства тощо. Відповідно до чинного законодавства, розрізняють обліковий і податковий прибутки (збитки) підприємства [2].

Податковий прибуток – це сума прибутку підприємства, визначена за податковим законодавством, який є об'єктом оподаткування за звітний період. Податковий прибуток розраховується за формулою (1):

$$\Pi = Dв - (Bв + A), \quad (1)$$

де Π – об'єкт оподаткування податку на прибуток (податковий прибуток);

$Dв$ – скориговані валові доходи підприємства за звітний період;

$Bв$ – скориговані валові витрати підприємства за звітний період;

A – сума нарахованої за звітний період амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших оборотних активів.

Прибуток як об'єкт оподаткування визначається за даними спеціального податкового обліку, який не збігається з бухгалтерським обліком.

Бухгалтерський прибуток є сумою прибутку до оподаткування, яка визначена у фінансовому обліку та відображена у звітах про фінансові результати підприємства за звітний період [3].

Визначення бухгалтерського прибутку дозволяє уявити реальний фінансовий стан підприємства. При формуванні кінцевого фінансового результату, який є базою визначення податку на прибуток, відповідно до вимог бухгалтерського обліку (зокрема, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», суб'єкт господарювання має можливість впливати на його остаточний розмір, оскільки бухгалтерський облік є більш варіативним при виборі форм його ведення (наприклад, через методи нарахування амортизації, методи списання запасів та ін.), і окрім того, він не піддається тотальній перевірці. Після оподаткування у розпорядженні підприємства залишається прибуток, розмір якого власник зазвичай зацікавлений обмежити, адже чим більший прибуток, тим більший розмір податку на прибуток необхідно сплатити до бюджету, і навпаки. Але з іншого боку, власник зацікавлений отримати більший розмір кінцевого фінансового результату, оскільки він є джерелом як його доходів (дивідендна політика), так і реінвестування коштів у діяльність підприємства, а також одним із критеріїв привабливості підприємства для інвесторів. Окрім цього, при визначенні облікової політики у сфері формування і використання кінцевого фінансового результату власник підприємства повинен керуватися не лише своїми інтересами, але й враховувати інтереси найманих працівників, які зацікавлені у збільшенні своїх доходів у вигляді заробітної плати та участі у прибутках.

Об'єктами контролювання у процесі визначення бази оподаткування (облікового чи податкового прибутку) є доходи і витрати, які формують фінансовий результат, а також податкові різниці. Доходи та витрати відображаються як у бухгалтерському обліку, так і податкових розрахунках. Але щоб визначити об'єкт оподаткування, вже всередині податкового обліку розрізняють, які доходи та витрати включати, а які не включати до об'єкта оподаткування [4]. Отже, відмінність між бухгалтерським і податковим обліком зумовлена наявністю різних методик обчислення доходів і витрат, що призводить до появи певних податкових різниць (тимчасових і постійних) у визначенні об'єкта оподаткування. Сьогодні існують численні фактори та випадки, через які виникають тимчасові податкові різниці. Наприклад, невідповідність критеріїв визнання і оцінки доходів (розрахунки за виданими авансами, доходи майбутніх періодів, операції з цінними паперами) та витрат (розрахунки за виданими авансами, застосування різних методів нарахування амортизації на необоротні активи, створення резерву сумнівних боргів, операції з цінними паперами, формування забезпечень) у бухгалтерському і податковому обліках. Необхідно зазначити, що в основі побудови бухгалтерського обліку закладено принцип відповідності доходів і витрат, що передбачає зіставлення доходів лише з тими витратами, які були здійснені заради отримання цих доходів.

Ще один фактор – відмінність оцінки активів (необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, оборотні активи) або зобов'язань (довгострокові та поточні забезпечення, доходи майбутніх періодів) за даними бухгалтерського обліку і податкової бази. На виникнення тимчасових податкових різниць впливають відмінності в підходах до визначення показників фінансової звітності та податкової декларації з податку на прибуток:

а) при складанні фінансової звітності тимчасові податкові різниці визначаються у частині різниць між оцінкою активів і зобов'язань згідно з П(С)БО та податковим законодавством;

б) при складанні податкової декларації з податку на прибуток тимчасові податкові різниці визначаються у частині різниць між оцінкою і критеріями визнання доходів і витрат згідно із П(С)БО і податковим законодавством [5].

Отже, можна навести основні відмінності між бухгалтерським і податковим обліками так: для цілей бухгалтерського обліку метою є надання даних для здійснення контролю внутрішніми і зовнішніми користувачами відповідно за результатами діяльності. Для цілей податкового обліку – формування даних, які відповідають потребам податкових органів при перевірці діяльності підприємств.

Об'єктом бухгалтерського обліку є прибуток, який розраховується як сума нерозподіленого прибутку за попередній рік і сума чистого прибутку за поточний рік мінус суми нарахованих дивідендів за поточний рік і суми внесків на поповнення резервного капіталу; відображається в обліку на рахунку 441 «Прибуток нерозподілений».

Об'єктом податкового обліку є прибуток, який розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного



періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду.

Відтак, зміни у Податковому кодексі не вирішують питання повного узгодження показників фінансової та податкової звітностей. Навпаки, цей процес ускладнюється введенням «податкових різниць» і необхідністю створення концептуально нової методики.

Отже, податковий і бухгалтерський обліки прибутку суттєво відрізняються і потребують подальшої гармонізації з метою затвердження єдиного підходу до визначення бази оподаткування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. С. Бородин та ін.; [під ред. Ф. Ф. Бутинця] . – 2-ге вид. – Житомир, 2000. – 608 с. 2. Лучко М. Р. Податкові розрахунки як елемент методу бухгалтерського обліку / М. Р. Лучко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 2. – С. 43. 3. Мельник Т. Ю. Інформаційні аспекти контролювання фінансових результатів у бухгалтерському обліку та податкових розрахунках / Т. Ю. Мельник // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 2. – С. 67–69. 4. Миськів Л. П. Бухгалтерський і податковий облік прибутку: відмінності та переваги / Л. П. Миськів // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 73–78. 5. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності / Н. Коришко // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 84–86.



КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ ТА ЇЇ СПІВВІДНОШЕННЯ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ

УДК 005.336.4

Бурлака Г. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано роботи вчених, присвячені питанням інтелектуальної власності, та її співвідношення з комерційною таємницею. Сформовано та надано визначення комерційної таємниці. Визначається ціль її збереження, вносяться пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у даній сфері.

Ключові слова: комерційна таємниця, інтелектуальна власність, інформація, об'єкт, суб'єкт.

Аннотация. Проанализированы работы ученых, посвященные вопросам интеллектуальной собственности, и ее соотношение с коммерческой тайной. Сформировано и дано определение коммерческой тайны. Определена цель ее сохранения, внесены предложения по совершенствованию законодательства Украины в данной сфере.

Ключевые слова: коммерческая тайна, интеллектуальная собственность, информация, объект, субъект.

Annotation. The author analyzes the work of scientists on issues of intellectual property and its relationship with trade secrets. Formed and given the definition of trade secrets. Determine the purpose of conservation, made suggestions for improvement of Ukraine in the field.

Keywords: trade secrets, intellectual property, information, object, subject.

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що в сучасному суспільстві інформація є однією з найцінніших і найзатребуваніших категорій. Це не просто продукт діяльності соціуму, а необхідність нормального та прогресивного існування. З розвитком інформаційного суспільства зростають інформаційні потоки, швидкість їх оброблення та поширення, що унеможливує нормальне існування без них. У зв'язку з новими інформаційними

досягненнями державні кордони практично стають прозорими для обігу інформації. Тобто зростання обігу зазначеної галузі безумовно приводить до виникнення потреби власників різного роду інформації на її захист.

Поняття «комерційна таємниця» відоме давно, але досі його зміст сприймається неоднозначно, оскільки існують різні підходи до його визначення і сприйняття. Проблема визначення цього поняття зумовлена різними галузями правової науки, де воно досліджується, а її витoki зумовлені неоднозначним сприйняттям цивільних правовідносин. Так, російські автори надають визначального значення класифікації цивільних правовідносин і при цьому посилаються на римський дигест «назвою речі охоплюються також юридичні відносини і права», але зосереджують увагу лише на законодавчо встановлену класифікацію речей. Римське класичне право сприймало речі в широкому значенні. Але неможливо ототожнювати законодавство та правову науку. Дійсно, законодавство диктує загальнообов'язкові правила поведінки, узагальнює відносини, наприклад, навколо житла в окремому кодексі, але існують альтернативні норми, широкі можливості діяти незабороненим способом, отже, в основі правовідносин знаходяться дії суб'єктів, а не тільки речі тощо. При цьому поняття «комерційна таємниця» лежить в основі різних норм законодавства, звідси його сприйняття в різних площинах. Тому вважати, що класифікація цивільних правовідносин відбувається за річчю, навколо якої виникли правовідносини, на нашу думку, є помилковим. Наприклад, навколо однієї і тієї ж речі можуть виникнути зобов'язальні відносини з приводу її купівлі-продажу, щодо відшкодування шкоди, спадкові правовідносини тощо. Отже, називаючи певну річ, фахівці одночасно сприймають її характерні правові ознаки, але не правовідносини між різними суб'єктами, які характеризуються за діями таких осіб. Дійсно, певними особливостями можуть відрізнитися способи фіксації права власності або інших речових прав на річ, зокрема, обов'язок власника – у передбаченому законодавством порядку зареєструвати свої права на річ тощо. Але, на нашу думку, неможливо говорити про те, що сам об'єкт диктує характер відносин між суб'єктами. Наприклад, власник авторського права може вчинити різні види договорів щодо розпорядження належним йому правом, включаючи купівлю-продаж, заставу, внесення свого права до статутного фонду підприємства тощо [1].

Деякі автори цитують перелік прав, пов'язаних з інтелектуальною власністю, відповідно до Конвенції 1967 року, що належать до: літературних, художніх і наукових здобутків; виконавської діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач; винаходів у всіх галузях людської діяльності; наукових відкриттів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту від недобросовісної конкуренції; інші права, що належать до інтелектуальної власності у виробничий, науковий, літературній і художній галузях.

Потім надається перелік об'єктів права інтелектуальної власності згідно зі ст. 420 ЦК і робиться пропозиція поділити зазначені об'єкти на групи. Такі вчені не звертають у своєму дослідженні уваги на відмінності у підходах, наведених у Конвенції, де пропонуються об'єкти інтелектуальної власності разом із правами на захист від недобросовісної конкуренції, а також не встановлюють вичерпного переліку об'єктів інтелектуальної власності. Тобто у наведеному переліку ототожнюються як об'єкти інтелектуальної власності, так і способи її охорони і захисту.

Більше того, в наведеному переліку існує настільки широке поняття – «винаходи в усіх галузях людської діяльності», яким можна охопити будь-яку нову ідею та безпосереднє її втілення в модель тощо. Отже, згідно із зазначеною вище Конвенцією, всі оригінальні ідеї мають породжувати і знаходити захист авторських прав, відповідно належати до інтелектуальної власності, але оригінальна ідея, щодо якої було вжито заходів для її збереження у формі надання їй статусу комерційної таємниці, не може ототожнюватися з цими заходами.

Інші вчені вважають суб'єктивні права на комерційну таємницю прирівняними до прав промислової власності (а саме: до прав на захист від недобросовісної конкуренції). О. О. Кулініч сприймає комерційну таємницю лише як одну із складових інформації з обмеженим доступом. С. Шкляр наголошує, що «...право суб'єкта господарювання на комерційну таємницю – це суб'єктивне право суб'єкта господарювання, що включає можливість самого суб'єкта господарювання діяти певним чином, а саме: визначати склад інформації, що становить комерційну таємницю, режим її конфіденційності, вживати заходів щодо збереження її секретності, використовувати та розпоряджатися нею тощо; вимагати, щоб зобов'язані особи діяли відповідно до чинного законодавства, не порушували його право; звертатися за захистом до уповноважених державних органів у разі порушення права на комерційну таємницю, зокрема неправомірного збирання, розголошення та використання комерційної таємниці суб'єкта господарювання» [2, с. 396]. Тобто в останньому визначенні домінує не певний об'єкт, а варіанти поведінки суб'єкта господарювання, а щодо об'єкта права на комерційну таємницю, то цей автор не поділяє концепції віднесення комерційної таємниці до об'єктів інтелектуальної власності, оскільки перше поняття він вважає ширшим і не завжди пов'язаним з творчою діяльністю. Загалом така позиція нами поділяється, але її буде уточнено.

Тому спроба класифікувати об'єкти за відомою градацією одразу наштовхується на явну суперечність. Так, Ю. Л. Бошицький зазначає: якщо літературні і художні твори, комп'ютерні програми, бази даних, виконання, фонограми, відеограми охороняються законодавством про авторське право і суміжні права, то до об'єктів права промислової власності належать винаходи, корисні моделі і промислові зразки, що захищаються патентним правом, засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, виробленої продукції...» [2, с. 397]. Тобто дослідник дотримується загальновідомої класифікації, яка має певні вади.



Така класифікація відповідає сучасному законодавству, але не матиме реального застосування на практиці. При такому підході ми дійдемо до того, що винаходи є незалежними об'єктами промислової власності й таким чином утратимо авторські права на винахід. Сфера застосування, а саме – промислова власність, не може вважатися альтернативою авторському праву, оскільки ці категорії не протилежні, а взаємодоповнюючі. Наприклад, комерційна таємниця може охоплювати новий витвір мистецтва, що належить конкретному суб'єкту господарювання і автору, але зберігається у таємниці до певного моменту, зокрема до виставки, офіційного показу мод тощо. Тому важко погодитися з позицією Ю. В. Носіка, який розцінює комерційну таємницю як самостійний об'єкт цивільного права і допускає можливість передачі права на її використання іншим особам. Така позиція є некоректною, оскільки комерційна таємниця не може відчужуватися іншим особам, адже питання має стояти про відчуження і використання інформації, що входить до комерційної таємниці [3, с. 5].

На нашу думку, комерційна таємниця – це цивільно-правовий спосіб забезпечення непоширення певної інформації, який має передбачати комплекс заходів, орієнтований на: встановлення спеціального режиму доступу до відповідної інформації, визначення меж відповідальності осіб, які мають доступ до такої інформації, що має бути відображено у посадових інструкціях, контракті про прийняття на роботу тощо.

Мета збереження комерційної таємниці – досягти комерційного успіху за рахунок усунення недобросовісної конкуренції і перешкоджання плагіату. Отже, на думку автора, комерційна таємниця – це не самостійний об'єкт інтелектуальної власності, а лише спосіб досягнення бажаного комерційного успіху, оскільки об'єктом захисту є певна інформація, щодо якої вживаються заходи для застереження її поширення без дозволу уповноважених осіб. Слід зазначити, що не можна всю інформацію щодо діяльності підприємства оголошувати комерційною таємницею, оскільки певна частина такої інформації має бути публічною, яка підлягає реєстрації, наводиться у рекламі цього підприємства тощо. Тобто з поняттям «комерційна таємниця» має асоціюватися конкретне сформований перелік інформації на певному етапі розвитку господарської діяльності. Слід визнати, що така інформація має властивість застарівати або втрачати властивості комерційної таємниці. Наприклад, автомобільні підприємства тримають у таємниці нові зразки автомобілів до відповідних виставок, щоб досягти комерційного успіху. Так само, інформація про подальший розвиток підприємства на найближчий період, наприклад, переорієнтація на випуск нових видів продукції, втрачатиме свою такі комерційні таємниці, які тривалий час захищаються власниками відповідної інформації. Зокрема, «Майкрософт» зберігає в таємниці інформацію про базові коди своїх програм, щоб застерегти можливість необмеженого їх використання з метою створення конкурентоздатних програм [4, с. 4].

Усе це свідчить про необхідність створення спеціального законодавства щодо комерційної таємниці, як це має місце у Законі України «Про державну таємницю». Також доцільно відобразити основні аспекти комерційної таємниці у законодавстві про працю тощо. При цьому автор вважає неможливим створювати звіт відомостей, що становлять комерційну таємницю, як це має місце щодо державної таємниці. Так, вважається необхідним конкретизувати відносини з приводу комерційної таємниці між власниками інформації та особами, які з тих чи інших підстав мають доступ до неї. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 05 листопада 2008 р. № 1404-р «Про схвалення Концепції проекту Закону України «Про охорону прав на комерційну таємницю» серед завдань даного законопроекту виділено: забезпечення застосування єдиного підходу до охорони комерційної таємниці як складової законодавства з питань інтелектуальної власності; визначення правових засад віднесення інформації до комерційної таємниці, її використання, поширення, зберігання та застосування засобів захисту такої інформації; встановлення відповідальності за порушення прав інтелектуальної власності на комерційну таємницю [5].

Отже, передбачається наперед визначити належність інформації до комерційної таємниці, а також єдині підходи до її охорони тощо. Натомість автор виходить із того, що необхідно систематизувати ті заходи, які має вжити власник інформації, для того, щоб відповідна інформація вважалася комерційною таємницею. На нашу думку, він як мінімум зобов'язаний повідомити про це працівників, про що має бути складено відповідний акт. Зокрема, коли свідоме поширення інформації відбувається з рекламною метою і відповідні конфлікти навколо цього є штучними, оскільки метою є привернути увагу потенційних клієнтів і інвесторів до відповідного невідомого підприємства. Водночас повинно йтися не лише про відповідальність за розголошення комерційної таємниці, але й про стимулювання працівників, які мають доступ до відповідної інформації.

Проведений аналіз свідчить про неоднозначність сприйняття інтелектуальної власності, а також необхідність подальших досліджень у сфері саме цивілістичного аналізу поняття «комерційна таємниця».

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

Література: 1. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25. – Ст. 131. 2. Бошицький Ю. Л. Право інтелектуальної власності / Ю. Л. Бошицький // Цивільне право України: Академічний курс : підручник. У 2 т. / За заг. ред. Я. М. Шевченко. – Т. 1. Загальна частина. – К. : Ін Юре, 2010. – С. 396–397. 3. Носік Ю. В. Права на комерційну таємницю в Україні (цивільно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Ю. В. Носік. – К., 2006. 4. Кулініч О. О. Інформація з обмеженим доступом

як об'єкт цивільних прав : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О. О. Кулініч. – К., 2010. **5**. Про схвалення Концепції проекту Закону України «Про охорону прав на комерційну таємницю» : Розпорядження КМУ від 05.11.2008 № 1404-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

МОТИВАЦІЯ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТТІИ

УДК 005.32:331.101.3

Буряк Ю. Е.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

***Аннотация.** В статье рассмотрена важная роль мотивационных мероприятия в стимулировании труда, проблемы построения эффективной системы мотивации на предприятиях Украины. Изучены направления совершенствования форм мотивации в современных условиях. Сформулированы рекомендации по осуществлению эффективной мотивации работников.*

***Ключевые слова:** трудовые ресурсы, оплата труда, стимулирование, мотивация, персонал.*

***Анотація.** У статті розглянуто важливу роль мотиваційних заходів у стимулюванні праці, проблеми побудови ефективної системи мотивації на підприємствах України. Вивчено напрями вдосконалення форм мотивації в сучасних умовах. Сформульовано рекомендації щодо здійснення ефективної мотивації працівників.*

***Ключові слова:** трудові ресурси, оплата праці, стимулювання, мотивація, персонал.*

***Annotation.** The article deals with the important role of motivational activities in promoting labor challenges of building an effective system of motivation at the enterprises of Ukraine. Explored ways of improving the forms of motivation in modern conditions. Recommendations for the implementation of effective motivation of employees.*

***Keywords:** human resources, compensation, promotion, motivation of staff.*

Рассмотрение вопросов по оплате труда имеет актуальное значение, поскольку, с одной стороны, оплата является основным источником денежных доходов наемных работников, основой материального благосостояния их семей, с другой – существенной частью издержек производства и одновременно главным фактором обеспечения материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда. Поэтому вопросы, связанные с заработной платой, очень важны как для работников, так и для работодателей.

Организация оплаты труда является основой социально-трудовых отношений работников, работодателей и государства, влияющих на эффективность управления персоналом.

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Нельзя забывать о том, что от выбранной системы стимулов, побуждающих каждого отдельного сотрудника работать эффективно, с наибольшей отдачей, во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации [2].

Теоретические, методологические и экономико-организационные проблемы эффективной мотивации в стимулировании труда всегда были предметом научных исследований ведущих украинских и зарубежных ученых-экономистов. Эти вопросы изучали Ф. Ф. Ефимова, А. И. Коблянская, Н. М. Ткаченко, Р. Л. Хомяк, С. В. Иващенко, О. Л. Семененко, С. Б. Живко, В. С. Лень и многие другие [6]. Однако, на сегодняшний момент эти вопросы еще не были полностью раскрыты.

Целью статьи является изучение эффективной системы мотивации и путей ее совершенствования в современных условиях. Объектом выступает процесс мотивации на предприятии. Предметом исследования является влияние системы мотивации на эффективную работу персонала.

Согласно Закону Украины «Об оплате труда», заработная плата – это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу [1]. Согласно Кодексу законов о труде Украины, заработная плата – это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу [3]. Следовательно, «заработная плата» означает вознаграждение, которое по трудовому договору собственник выплачивает работнику за выполненную им работу.

Сегодня в Украине невысокий размер заработной платы, является первопричиной низкой производительности труда. Так же стоит отметить, что ее уровень в нашей стране значительно ниже по сравнению с развитыми государствами мира.

В то же время на некоторых предприятиях имеются неофициальные, внеучетные начисления и выплаты заработной платы работникам без уплаты установленных законодательством налогов и платежей, так называемая зарплата «в конвертах». На это следует обратить особое внимание, потому что такой подход на некоторых предприятиях не только уменьшает поступления в государственный бюджет, но и делает работника не защищенным.

Важный момент в стимулировании труда на предприятии – мотивационные мероприятия, среди которых наиболее распространенными для украинских предприятий являются премирование, доплаты и надбавки [6].

Под мотивацией понимают готовность людей прилагать усилия для достижения целей организации во имя удовлетворения своих собственных индивидуальных потребностей; совокупность внутренних и внешних воздействий, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [4].

Необходимо заметить, что, с одной стороны, уровень премии как форма стимулирования работников производственной деятельности зависит от результатов деятельности предприятия, и наоборот, результат хозяйствования зависит от практической организации системы премирования отдельных категорий персонала [6]. Поэтому очень важно в современных условиях создать на предприятиях эффективные системы материального и морально-поощрения, построить благоприятный психологический климат, чтобы он способствовал улучшению работоспособности, повышению результатов производства.

Необходимо разработать положение об оплате труда и премировании, основываясь на внедрении практики по персонализации ставок и окладов наиболее квалифицированным работникам. В перечень факторов и критериев оценки условий премирования следует включать уровень квалификации, степень ответственности выполненной работы, уровень профессионального мастерства, инициативности, стаж работы и результаты квалификационной аттестации рабочих [5].

Необходимо также ввести оптимальную систему вознаграждений, однако нужно помнить, что слишком малые их размеры могут разочаровать работника и не стимулировать его к работе. Также не следует поощрять всех работников одинаково. Чтобы подкрепление поведения было эффективным, поощрения должны основываться на результатах работы. Одинаковое поощрение всех работников будет стимулировать средних или плохих рабочих и игнорировать высокую производительность лучших работников. Отсутствие поощрения в отношении отличившегося работника может привести к тому, что в следующий раз он проявит меньше рвения для достижения высокого результата [5].

При поощрении работников, осуществляющих функции управления, следует учитывать инициативность, организаторские способности, оперативность, объективность, способность мыслить перспективно, видеть неиспользованные резервы, способность обобщать, анализировать, творчески осознавать и применять на практике достижения науки и техники [6].

Для повышения материальной заинтересованности руководителей, служащих и специалистов целесообразнее перевести их оплату на контрактную форму. Система контрактов позволит привлечь и удержать наиболее квалифицированных и творчески активных специалистов, гибко регулировать численность и состав управленческого персонала, повысить ответственность и творческое отношение к работе наемного специалиста на указанных в контракте условиях. Оплата по контракту устанавливается с учетом сложности и ответственности труда, квалификационного уровня и деловых качеств работника.

В современных условиях развития Украины основными определяющими факторами, которые усиливают стимулирования работников предприятий к производительному труду, являются [6]: материальное поощрение за выполненную работу, персональная ответственность за результаты труда, связь между результатами труда и его оплатой, повышение профессиональной подготовки и квалификации работников, возможность и уверенность в карьерном росте.

Выявление проблем организации материального стимулирования труда на предприятиях Украины убедительно свидетельствует о несовершенстве современной политики мотивации персонала и необходимости ее реформирования по определенным направлениям, главный из которых – интеграция интересов и целей работников с интересами и целями предприятия. Важно, чтобы все предложенные факторы применялись одновременно и качественно. Только тогда они дадут желаемый эффект.

Зароботная плата должна зависеть непосредственно от результатов труда и в то же время влиять на его показатели, стимулировать развитие, эффективность работы, повышение количественных и качественных результатов труда.

Реформирование оплаты труда на основе кардинального изменения принципов ее организации в сложившейся обстановке просто необходимо, так как это создаст базу мотивационного механизма повышения трудовой активности работников [6].

Поэтому основная задача – найти оптимальный уровень расходов на оплату труда, который обеспечивал бы и прибыльность предприятия, и достаточную мотивацию работников.

В целом, можно сформулировать ряд правил осуществления эффективной мотивации работников [7]:

1. Мотивирование тогда приносит результаты, когда подчиненные ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. Обстановка и размер кабинета, участие в престижных конгрессах, функция представителя фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж; неординарное обозначение должности – все это подчеркивает положение сотрудника в глазах коллег и посторонних лиц. Прибегать к этому методу стоит деликатно: частичное или полное лишение работника ранее предоставленного статуса приводит, как правило, к чрезвычайно бурным реакциям вплоть до увольнения.

2. Неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы.

3. Положительное подкрепление результативнее отрицательного.

4. Подкрепление должно быть безотлагательным, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. Работники начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются. Выполненную работу и неожиданное вознаграждение не должен разделять слишком большой промежуток времени; чем больше временной интервал, тем меньше эффект. Однако поощрения руководителя должны в конце концов воплощаться в жизнь, а не оставаться в виде обещаний.

Сотрудников следует стимулировать по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Поэтому положительную мотивацию желательно подкреплять через не слишком большие интервалы времени. Но для этого общее задание должно быть разделено и спланировано по этапам с таким расчетом, чтобы каждому из них могла быть дана адекватная оценка и должное вознаграждение, соответствующее объему реально выполненной работы.

Важно дать сотрудникам почувствовать себя уверенно, поскольку того требует внутренняя потребность в самоутверждении. Успех влечет за собой успех [7].

Подытоживая все вышесказанное, необходимо отметить свободу в выборе формы и системы оплаты труда. Еще более широкие возможности открываются при использовании материальных вознаграждений, которые должны поощрять результативную деятельность, иначе работник не будет применять творческий подход к работе. Таким образом, мотивация в широком смысле – это процесс побуждения работников к эффективной деятельности для достижения целей предприятия через удовлетворение потребностей каждого работника. Эффективная реализация функции мотивации требует осознания того, что именно побуждает рабочего к труду, и понимание, как направить эти побуждения в русло достижения целей предприятия.

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

Литература: 1. Об оплате труда : Закон Украины от 24.03.1995 г. № 108/95-ВР с измен. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z950108.html. 2. Ивасенко А. П. Организационное поведение / А. П. Ивасенко // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153–154. 3. Кодекс законов о труде Украины от 10.12.1971 г. № 322-VIII с измен. и доп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 4. Подопригора М. Г. Учебно-методическое пособие по курсу «Организационное поведение» для студентов старших курсов и магистрантов / М. Г. Подопригора. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с. 5. Сосницкая О. Ю. Оплата труда / О. Ю. Сосницкая // SCIArticle. – 2014. – № 6. – С. 43–51. 6. Усовершенствования оплаты труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://law-clinic.net/article/207/2045/>. 7. Филина Ф. Н. Наиболее эффективные методы мотивации персонала / Ф. Н. Филина // Карьера+. – 2011. – № 137. – С. 31–34.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.711

Бистро В. В.

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

Анотація. Розглянуто сутність банківських ризиків, визначено механізми їх регулювання, висвітлено зарубіжні методики оцінки кредитного рейтингу та вітчизняні методи боротьби з банківськими ризиками.

Ключові слова: банківський ризик, метод, механізм, резерв, кредит, прибуток, корпоративне управління.

Аннотация. Рассмотрена сущность банковских рисков, определены механизмы их регулирования, освещены зарубежные методики оценки кредитного рейтинга и отечественные методы борьбы с банковскими рисками.

Ключевые слова: банковский риск, метод, механизм, резерв, кредит, прибыль, корпоративное управление.

Annotation. The essence of banking risks, identified the mechanisms of their regulation, assessment methodology covered foreign and domestic credit rating methods for dealing with bank risk.

Keywords: bank risk method, the mechanism of the allowance, credit, income, corporate governance.

Сучасна банківська система – одна з найважливіших сфер національного господарства будь-якої розвиненої держави. Кредит стимулює розвиток продуктивних сил, прискорює формування джерел капіталу для розширення відтворювання [1]. Без кредитної підтримки неможливо забезпечити швидке і цивілізоване становлення господарств, підприємств, упровадження інших видів підприємницької діяльності. З іншого боку, кредитування пов'язане з певним ризиком, особливо в умовах розвитку ринкової економіки, тому банки повинні зробити все можливе для їх мінімізації.

Даному питанню присвячено праці Н. Версаля, С. Олексієнка [1], С. Лаптева, О. Любуня, М. Івченка, М. Грушка [5], але варто зазначити, що, незважаючи на увагу до даного питання, залишається недостатньо розкритим питання подальшого вдосконалення існуючих підходів щодо формування систем управління ризиками у сфері діяльності вітчизняних банків, зокрема їх адаптації до вимог Базельського комітету з питань банківського нагляду.

Метою даної статті є розгляд банківських ризиків, а також методів управління ними та їх мінімізація в комерційних банках.

На рівні банківської системи основними механізмами регулювання банківських ризиків є: мінімальний розмір капіталу для новостворюваних банків; вимоги до його складу й нормативи достатності капіталу; нормативи ліквідності; нормативи кредитних та інвестиційних ризиків; вимоги до розкриття інформації про фінансовий стан і загальний ризик банку; стандарти організації та діяльності служб внутрішнього контролю і управління ризиками; нормативні вимоги до методик кількісної оцінки ризику [2].

Ризик – це невизначеність інвестиційної норми прибутку, ймовірність того, що прибуток залежатиме від очікуваного прибутку як результату впливу ринкових і зовнішніх факторів [3]. Згідно з документами Національного банку України, під кредитним ризиком розуміється можливе зниження прибутку банку або втрата частини акціонерного капіталу в результаті нездатності позичальника погашати й обслуговувати отриманий кредит. На даний момент практика неповернення позичальниками кредиту комерційних банків досить поширена, їй сприяє прогалина в банківському законодавстві. До сьогодні не опрацьоване питання взаємовідповідальності суб'єктів кредитно-фінансових відносин і умов надання кредитів. Фактично відсутній правовий механізм виявлення фіктивних кредитів. Оскільки теорія і практика підтверджують, що ризик є неминучим чинником банківської діяльності, то важливим у діяльності будь-якого комерційного банку є вміння управляти ризиками [4].

Зарубіжні банки для оцінки ризику банківського споживчого кредитування застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника. Вони здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу по кредиту з використанням методик «PARSEL» і «CAMPARI». Згідно з методикою «PARSEL», P (Person) – інформація про персону потенційного позичальника, його репутація; A (Amount) – обґрунтування суми затребуваного кредиту; R (Repayment) – можливість погашення; S (Security) – оцінка забезпечення; E (Expeditiously) – доцільність кредиту; R (Remuneration) – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту.

В свою чергу, методика «СAMPARI» більш розширена в системі оцінки: С (Character) – репутація позичальника; А (Ability) – оцінка бізнесу позичальника; М (Means) – аналіз необхідності звертання за позичкою; Р (Purpose) – ціль кредиту; А (Amount) – обґрунтування мети кредиту; R (Repayment) – можливість погашення; І (Insurance) – спосіб страхування кредитного ризику [5].

Вітчизняні ж банки більше застосовують такі методи самостійного протистояння банківським ризикам, як:

- створення власних резервів;
- компенсація ризику за рахунок поточного прибутку [5].

Створення резервного фонду та фондів спеціального призначення слід віднести до запланованого прийняття ризику. У такому разі банку відома частота можливих збитків. Але банківські установи прагнуть зменшити розмір резервів, аби з цих коштів отримати прибуток. Свідоме прийняття ризику, тобто за рахунок поточного прибутку має також сенс, коли ймовірність збитків невелика.

Ефективне управління ризиками передбачає наявність послідовних положень, процесів, кваліфікованого персоналу і систем контролю. Зрозуміло, що ефективне функціонування систем управління ризиками в банку неможливе без фахового банківського корпоративного управління. Корпоративне управління сприяє створенню ефективних, надійних і стабільних банківських установ. Зокрема, Національним банком України в напрямку вдосконалення існуючої практики здійснення корпоративного управління в банківських установах України схвалено Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України. В цих рекомендаціях Нацбанк пропонує розподілити повноваження та відповідальність між спостережною радою і правлінням банку, залучати до участі в спостережній раді незалежних членів, розкривати реальних власників, структуру операцій з пов'язаними особами та їх список, приділяти увагу та вирішувати конфлікти інтересів менеджменту банку та представників його власників.

Але ж крім самостійних методів протистояння банківським ризикам мають бути й методи Національного банку України.

Для наближення банківської системи України до міжнародних стандартів та підвищення безпеки банківської діяльності Національному банку України необхідно продовжити роботу щодо впровадження ключових документів Базельського комітету з банківського нагляду, а саме: «Основних принципів ефективного банківського нагляду» та «Міжнародного наближення оцінки капіталу і стандартів капіталу» (Базель-І). Завершення впровадження «Основних принципів ефективного банківського нагляду» має сприяти посиленню нагляду за банками в цілому, а врахування ринкового ризику при розрахунку регулятивного капіталу приведе до максимальної відповідності діяльності банків в Україні положенням Базеля-І.

Наступним кроком Національного банку України у наближенні банківської системи України до міжнародних стандартів має стати поетапне запровадження нового документа Базельського комітету з банківського нагляду «Міжнародне наближення оцінки капіталу і стандартів капіталу: переглянута концептуальна основа» (Базель-ІІ), основною метою якого є перетворення порядку оцінки капіталу на більш точний і чутливий до ризику процес та сприяння кращій практиці управління банківськими ризиками.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки про те, що банківські ризики зростають з кожним днем. Аби успішно здійснювати свою діяльність, банківські установи мають мінімізувати їх. Вони можуть це робити як самостійно, за допомогою методів корпоративного управління та створення резервів, так і за допомогою Національного банку України, який має спрямовувати свою діяльність на досвід іноземних банків і Базельського комітету з банківського нагляду.

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

Література: 1. Версаль Н. І. Кредитні ризики як важлива складова ризиків банківської діяльності / Н. І. Версаль, С. М. Олексієнко // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 86–96. 2. Глибокий В. Сучасні підходи до оцінки кредитного ризику банку / В. Глибокий // Вісник ХНЕУ. – 2008. – № 3. – С. 101–110. 3. Малахова О. Напрямя оптимізації роботи банків щодо управління кредитним ризиком / О. Малахова // Світ фінансів. – 2008. – № 2 (15). – С. 101–112. 4. Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с. 5. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) / С. М. Лаптев, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов, О. С. Любунь. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.

ВЛИЯНИЕ ТЕНИЗАЦИИ И КРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

УДК 330.341(477)

Варвянская В. П.

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье исследованы основные причины возникновения теневой экономики в Украине. Рассмотрены механизмы влияния теневого сектора и криминализации экономики на систему экономической безопасности страны в целом.

Ключевые слова: теневой сектор экономики, криминализация, экономическая безопасность, детенизация, коррупция.

Анотація. У статті досліджено основні причини виникнення тіньової економіки в Україні. Розглянуто механізми впливу тіньового сектора та криміналізації економіки на систему економічної безпеки країни в цілому.

Ключові слова: тіньовий сектор економіки, криміналізація, економічна безпека, детінізація, корупція.

Annotation. The article examines the main causes of the shadow economy in Ukraine. The mechanisms of influence of the informal sector and the criminalization of the economy in the system of economic security of the country as a whole.

Keywords: shadow economy, criminalization, economic security, deshadowing corruption.

В условиях глобального финансово-политического кризиса проблемы тенизации экономики становятся одними из наиболее важных как для мирового сообщества в целом, так и для Украины в частности. Воспроизводство теневых экономических отношений, а также криминализация экономики могут нанести существенный урон всему комплексу народного хозяйства.

Анализ теневого сегмента экономики Украины показал, что данное явление характерно не только для экономической деятельности, но и для общественных и политических отношений. Следовательно, криминализация экономики и ее тенизация сдерживают выход государства не только из экономического, но и из социально-политического кризиса.

Теневая экономика в сочетании с организованной преступностью и коррупцией представляет угрозу для экономической и национальной безопасности государства. Поэтому сложившийся в Украине теневой сектор экономики требует глубоких и комплексных научных исследований [1].

Как показывает анализ научной литературы, исследованию состояния экономики Украины в условиях тенизации посвящено множество научных трудов [1–6]. В частности, данному вопросу в своих работах особое внимание уделяли такие ученые, как М. Мельник, З. Варналий, Т. Тищук, В. Попович, О. Барановский, А. Илларионов, А. Сухоруков, В. Предборский.

Но, несмотря на многочисленные публикации, по-прежнему актуальным является вопрос влияния криминализации и тенизации экономики непосредственно на экономическую безопасность.

В этом контексте целью данной статьи является исследование причин становления и укрепления теневого сектора, его влияние на экономическую безопасность страны.

Для достижения данной цели прежде всего следует привести основные положения теории экономической безопасности, а также сформулировать логические взаимосвязи основных категорий данной теории.

Под национальной безопасностью страны мы будем понимать степень ее защищенности от действий, а также от возникновения факторов (угроз, сил), которые могут нанести существенный ущерб целостности, суверенитету, независимости страны, подорвать потенциал ее свободного развития в соответствии с национальными целями или ухудшить ее положение в мировом сообществе.

Национальная безопасность распространяется на государство, экономику и социум вплоть до отдельной личности и защищает их жизненно важные интересы – совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития государства, общества и личности [2].

Если определить логическую связь определенных «угроза» и «опасность» экономической безопасности с разрушающим процессом, то можно говорить об их взаимосвязи с явлением теневой экономики. С точки зрения системного подхода и теории систем, теневая экономика и теневые хозяйственные отношения порождаются деструктивными процессами социально-экономической системы. Иначе говоря, теневая экономика – это следствие нарушения целостности системы [3].

Применение системного подхода к проблеме экономической безопасности способствует выбору в качестве объекта исследования экономической системы как органической целостности. При этом предметом теории экономической безопасности становится способность экономической системы противостоять действию факторов, разрушающих именно целостность экономики.

Внедрение деструктивного процесса в исследование экономической безопасности государства позволяет дать динамическое представление понятия. В связи с этим следует выстроить систему понятий, отражающих степень деструктивности факторов, оказывающих влияние на экономическую безопасность (рис. 1).



Рис. 1. Понятия, отражающие степень деструктивности факторов, оказывающих влияние на экономическую безопасность государства (построено на основе [4])

На основе данных факторов следует строить модели решения основных экономических проблем, связанных с формированием теневого сектора.

Особое внимание следует уделить предупреждению новых угроз в социально-экономическом развитии как региона, так и страны в целом. Из этого следует, что на практике необходимо эффективно использовать силы и средства правоохранительных и контрольных органов в противодействии опасной экономической деятельности.

Исходя из вышеперечисленного, необходимо заметить, что важным фактором снижения криминального влияния на экономическую систему является определение причин и нейтрализация условий, которые содействуют совершению определенных противоправных действий [4].

В связи с этим, необходимо провести ряд мероприятий, способствующих снижению масштабов теневого сектора и позволяющих обеспечить стабилизацию состояния экономической безопасности государства.

По мнению автора, прежде всего следует законодательно урегулировать проведение обязательных криминалистических экспертиз законодательных и прочих нормативно-правовых документов. Данную экспертизу необходимо проводить с точки зрения ненарушения норм финансовой, банковской и хозяйственной деятельности.

Также необходимо активизировать взаимодействие государственных органов на основе разработки единой антитеневой политики, поскольку явление тенизации характерно не только для экономических, но и для социально-политических отношений.

Одним из важнейших факторов уменьшения уровня криминализации и тенизации в экономике Украины является создание единого координационного государственного органа, обладающего контрольной, информационной функциями и законодательной инициативой [5].

Рассматривая возможность искоренения теневой экономики, стоит отметить, что противоречия будут исходить до тех пор, пока существует система. Итак, предпосылки для развития и роста теневой экономики заложены в самой системе. Это означает, что развитие и рост теневой экономики зависят от способа решения противоречий существования системы, которые при определенных условиях могут превратиться в деструктивные [6].

Таким образом, в государственной стратегии обеспечения экономической безопасности основными приоритетами должны быть достижение стабильного положения личности, соблюдение конституционных прав и свобод граждан, законность и законопослушание всех, включая органы государственной власти.

Литература: 1. Бунич А. П. Теневая экономика / А. П. Бунич, А. И. Гуров. – М. : Экономика, 2007. – С. 30. 2. Клейнер Г. Теневая экономика и факторы национальной безопасности / Г. Клейнер // Безопасность Евразии. – 2014. – № 2. – С. 259. 3. Тадтаев Д. М. Теневая экономика как системная угроза экономической безопасности региона / Д. М. Тадтаев // Российское предпринимательство. – 2013. – № 6 (228). – С. 138–142 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://old.creativeconomy.ru/articles/28539/>. 4. Смирнов А. И. Влияние теневой экономики на обеспечение экономической безопасности / А. И. Смирнов, Е. В. Rogozinskiy // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – С. 12. 5. Хаванов А. В. Економічна та фінансова злочинність та її вплив на економічну безпеку України / А. В. Хаванов // Бизнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 13–17. 6. Задорожный Г. В. Экономическая безопасность и теневая экономика / Г. В. Задорожный, П. А. Иващенко, С. В. Тютюнникова. – Х. : Издательский центр ХИБМ, 1999. – 208 с.

СПОСОБНОСТИ И ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

УДК 005.91

Василенко А. О.

Магистрант 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Определены способности и черты личности успешного руководителя, выделены основные качества, присущие успешному менеджеру. Рассмотрены психологические особенности успешного управления.

Ключевые слова: менеджмент, руководитель, управление, лидер, успешность руководителя, современный менеджер.

Анотація. Визначено здібності та риси особистості успішного керівника, виокремлено основні якості, властиві успішному менеджеру. Розглянуто психологічні особливості успішного управління.

Ключові слова: менеджмент, керівник, управління, лідер, успішність керівника, сучасний менеджер.

Annotation. Determine the ability and personality traits of a successful leader, identified the main qualities of a successful manager. We consider the psychological characteristics of successful management.

Keywords: management, manager, management, leader, successful of managers, the modern manager.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что центральное место в процессе решения многих задач менеджмента принадлежит человеку – руководителю, которому приходится сталкиваться с возрастающей сложностью новых задач и нести все большую ответственность за их решение и конечные результаты. Очень важно выяснить, как руководитель решает сложные задачи, какие личностные характеристики позволяют ему находить оптимальные решения, делают его профессионалом своего дела, как сформировать эти качества. Проблема профессионализма интересует многих ученых. Выяснению влияния определенных качеств на эффективность руководства были посвящены достаточно многочисленные эмпирические исследования. Так, в результате огромной аналитической работы Стогдилл обнаружил существенные расхождения в исследованиях значимости для успешного руководства таких качеств, как интеллект, красноречие, самообладание, рассудительность, оптимизм, решительность и др. В то же время к качествам, способствующим успеху руководителей, часто относят энергичность, интеллект, социальный статус, трудовую мотивацию, доминирование, уверенность в себе, социальные навыки и ответственность.

В литературе по психологии менеджмента можно встретить ряд работ ученых, посвященных менеджеру и предпринимательским качествам, потенциал которых зависит от умения предвидеть и быстро оценивать ситуацию, рассчитать возможные результаты, умения разумно рисковать. В процессе формирования концепции работы использовались труды Г. И. Михайлиной, Л. В. Матраевой, Д. Л. Михайлина, А. В. Беляка, С. А. Шапиро,

Ю. Г. Одегова, Т. В. Никоновой, В. П. Пугачева, Р. Л. Кричевского, С. Р. Филоновича, З. А. Филоновича и других авторов, изучавших данную тематику. Наиболее важным качеством менеджера является устойчивость к стрессу. Стрессоустойчивость – это способность противостоять сильным отрицательным эмоциональным воздействиям, вызывающим высокую психическую напряженность, поскольку деятельность менеджера протекает в условиях значительных психологических нагрузок. Таким образом, можно выделить в структуре профессионально важных качеств менеджера организаторские, интеллектуальные, мотивационно-волевые и предпринимательские качества.

Цель исследования – изучить профессионально значимые качества руководителя, психологические особенности и методы формирования его личности [7].

Человек не рождается с набором качеств; они являются сочетанием полученных от природы особенностей и условий его жизни. Формированию нужных качеств могут способствовать специальные формы обучения. Необходимо ежедневно «строить», создавать свою личность. В психологической науке пока еще отсутствует единая концепция, единое понимание того, что такое личность. Вместе с тем имеется достаточно большое число исследований, посвященных личности руководителя. Обратимся к одному из них. Американский психолог М. Шоу предложил следующую классификацию личностных качеств менеджера. По его мнению, личность руководителя можно «разложить» на три группы характеристик [8]:

- биографические характеристики;
- способности (в том числе, управленческие);
- черты личности (личностные качества).

Известный специалист в области психологии управления Р. Л. Кричевский дополнил эту классификацию еще одной группой – менеджерскими характеристиками. Рассмотрим более подробно каждую из перечисленных групп. Первая группа включает: возраст; пол; социальный статус; образование [10].

Возраст. С ним связано немало конкретных вопросов: например, каков возрастной оптимум для менеджеров, в каком возрасте руководителю следует оставить свое кресло и т. д. С одной стороны, существует немало аргументов в пользу того, что возраст (а значит, и опыт) позитивно влияет на качество управления. Назовем их аргументами в пользу старости. Судите сами: средний возраст президентов крупных японских компаний 63,5 года, вице-президентов – 56 лет. Это достаточно много, даже если учесть высокую продолжительность жизни в Стране восходящего солнца. Что же касается США, то там средний возраст президентов крупных компаний составляет 59 лет. С другой стороны, было бы ошибочно думать, что только зрелый возраст и опыт дают основания рассчитывать на высокий пост и управленческий успех. Есть немало аргументов и в пользу молодости. А. Морита основал всемирно известную фирму «Сони корпорейшн» в возрасте 25 лет. А. Хаммер, глава фирмы «Оксидентал петролиум», свой первый миллион долларов заработал в 21 год, будучи студентом. Таким образом, есть основания считать, что возраст не оказывает существенного влияния на лидерство и эффективность руководителя. Это означает, что хорошим управленцем (так же, как и плохим) можно быть в любом возрасте [2].

Вместе с тем следует упомянуть об Р. Стогдилле, который провел специальное исследование о влиянии возраста на качество управления. Обобщив гигантский фактический и статистический материал (одна библиография в его книге «Руководство по лидерству» содержит более 3500 названий), он пришел к выводу, что возраст все же оказывает прямое влияние на качество управления. Само понятие «возраст» может быть истолковано двояко. Есть возраст биологический (число прожитых лет) и социально-психологический (социальная зрелость, активность человека). Говоря о возрасте руководителя и о его влиянии на качество работы, мы имеем в виду прежде всего возраст социальный. Социально зрелым человек может быть и в молодости, и это, согласитесь, во многом зависит от самого человека. «Если бы молодость знала, если бы старость могла!» – опровергнуть этот трюизм, соединить знания и умения можно только одним способом: постоянной, неутомимой работой над собой, совершенствованием. Что же касается молодости, то этот недостаток проходит со временем и безо всяких усилий с вашей стороны [1].

Пол. Кто более эффективен в качестве менеджера? Кто-то считает, что мужчины, кто-то – что женщины. Стронники управленческого патриархата доказывают свою точку зрения, опираясь не только на свой личный опыт, но и на серьезные исследования. Например, английский исследователь Е. Холандер установил, что в отдельных видах деятельности, требующих речевой активности (а управленческая деятельность – это именно тот случай!), женщины в присутствии мужчин ведут себя довольно робко, чаще раздражаются и выходят из равновесия в сложных ситуациях. Кроме того, наблюдение за процессом общения присяжных заседателей (исследование Ф. Стродтберг и Р. Манн) показало, что мужчины гораздо активнее участвуют в дискуссии по принятию вердикта. То же самое подтверждают и данные Е. Эрикс, которая установила, что при решении групповых задач мужчины являются инициаторами 66 % всех коммуникативных взаимодействий в группе. С другой стороны, сторонники (сторонницы!) управленческого матриархата тоже имеют некоторые основания для отстаивания своих позиций. Женщины более внимательны к эмоциональному состоянию других людей, более отзывчивы, способны достичь большего успеха в создании психологического климата в коллективе и т. д. [4].



Вопрос о том, кто более эффективен в качестве руководителя — мужчина или женщина, — это некорректный вопрос. Есть женщины, которые руководят с лучшим результатом, чем некоторые мужчины, и наоборот. И женщина, и мужчина могут быть и не быть эффективными руководителями, и это зависит не от половой принадлежности. Пол, как и возраст, может рассматриваться с точки зрения биологической и психологической. С точки зрения психологической, пол есть социальная роль, навязываемая обществом. В современном обществе в процессе воспитания, начиная с детских лет, мальчикам и девочкам предлагаются различные, отличающиеся друг от друга стереотипы поведения. А что касается представления о мужчинах как о существах от природы более активных и изначально более способных к руководству, чем женщины, то такое представление не более чем распространенное заблуждение, не имеющее под собой реальных оснований. Это стереотип сознания, мешающий взглянуть на проблему реально. Известно, что профессиональные успехи женщин, сделанные ими карьеры многие склонны объяснять их внешними данными или везением, а не способностями и активностью. Это один из примеров стереотипного подхода [8].

Американский психолог Р. Айс выявил следующую любопытную закономерность: когда успеха в решении поставленной задачи добивалась группа, возглавляемая женщиной, члены группы приписывали успех главным образом везению. А когда успешно работала группа, возглавляемая мужчиной, считалось, что успех обусловлен в основном личностными качествами руководителя.

И статус, и образование, безусловно, важны не только для того, чтобы занять менеджерскую должность, но и для того, чтобы успешно функционировать в ней. Типичный западный менеджер высокого ранга имеет как минимум одно университетское образование. И речь не просто о наличии диплома, пусть даже самого престижного университета. Образование — это прежде всего уровень профессиональной подготовки, умение применять свои знания и умения в реальной жизни. Вы можете получить должность благодаря своему диплому, но удержать ее, справиться с работой наличие диплома едва ли поможет; для этого нужны прежде всего знания и умения. Успех определяет не то, что записано в дипломе, а то, что содержится в вашей голове [6].

Что же касается социально-психологического статуса (происхождения) как предпосылки реализации личности в менеджменте, то утверждение, что высокий статус способен оказать положительное влияние на карьеру, в доказательствах не нуждается. «Один из наиболее надежных способов стать президентом компании — родиться в семье, владеющей компанией», — остроумно заметил Ф. Фидлер. И все же многие выдающиеся менеджеры начинали свои блистательные карьеры с очень низких стартовых площадок, и наоборот, известны случаи, когда, получив во владение компанию, наследники приводили ее к банкротству. Так что путь наверх в менеджменте открыт для каждого.

Под способностями в общем смысле этого слова в психологии понимаются некоторые свойства и качества личности, позволяющие успешно осуществлять определенные виды деятельности. Способности можно разделить на общие (например, интеллектуальные) и специфические (профессиональные). Как влияют общие способности на эффективность управленческой деятельности? В классическом исследовании Е. Гизелли «Интеллект и менеджерский успех» было убедительно доказано, что наиболее успешными оказываются руководители со средними умственными способностями [11].

Т. Коно обратил внимание, что студенты-отличники, поступаая на службу в японские корпорации, как правило, не становятся там высшими менеджерами. С чем это связано? Дело в том, что существует по меньшей мере два вида (типа) интеллекта — теоретический и практический. При этом не следует думать, что теоретический интеллект есть нечто более высокое, чем практический. В работе «Ум полководца» известный психолог Б. Теплов убедительно показал, что «с точки зрения многообразия, а иногда и внутренней противоречивости интеллектуальных задач, а также жесткости условий, в которых протекает умственная работа, первые места должны занять высшие формы практической (умственной) деятельности». Так что «нет основания считать работу практического ума более простой и элементарной, чем работу ума теоретического». Одно дело — решать задачи (теоретические и практические) самому и совсем другое — организовывать на их решение других людей. Среди специальных способностей, необходимых эффективному менеджеру, вслед за М. Шоу мы выделим такие: специальные умения и знания, компетентность, информированность [7].

Из множества личностных качеств, черт личности, влияющих на эффективность управления, наиболее существенными являются: доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижениям, предприимчивость, ответственность, надежность, независимость, общительность. Все эти качества объединяет нечто общее, а именно: то, что каждое из них можно выработать, воспитать. Остановимся на них более подробно. Нет особой необходимости доказывать, сколь необходима в деятельности руководителя общительность. Достаточно сказать, что, по данным некоторых исследователей, менеджер затрачивает на общение более трех четвертей своего рабочего времени. Ограничимся лишь следующими основными положениями.

1. Без общительности, коммуникабельности невозможно такое основополагающее качество, как умение строить отношения с людьми.



2. Коммуникабельность — качество не врожденное, его можно развивать. Развитие коммуникативных навыков — важнейшая часть самосовершенствования и саморазвития менеджера.

Итак, мы рассмотрели основные характеристики, имеющие отношение к личности менеджера. Осталось сказать, что человек не рождается с набором перечисленных выше качеств, а все они являются сочетанием полученных от природы особенностей и социально-исторических условий его жизни. Формированию нужных качеств могут способствовать социально-психологические тренинги, иные специальные формы обучения. Однако главное состоит в том, чтобы у руководителя было желание самосовершенствоваться и он понимал, что необходимо ежедневно «строить», создавать свою личность.

Следует отметить также, что если установленные качества и позволяют в значительной мере объяснить, почему одни люди становятся руководителями, а другие нет, то обладание этими качествами еще не является гарантией успешного руководства. Черты эффективного руководителя зависят от особенностей трудового коллектива, решаемых задач, степени развития коммуникаций, технического и иного состояния предприятия и отраслевой конъюнктуры, уровня производственной демократии и ряда других ситуационных факторов.

Благодаря личностным качествам, профессиональным знаниям, способностям, умению работать с людьми руководитель достигает успеха в управленческой деятельности. И авторитет занимаемой им должности становится равным авторитету его личности.

Кроме того, важной проблемой, от которой зависит успех руководства, является реализация позитивных индивидуальных качеств человека в его повседневном поведении как руководителя, перевод этих качеств в устойчивые характеристики его практической деятельности, т. е. в эффективный стиль руководства [5].

Завершая процесс описания личностного портрета успешного руководителя, хочется особо отметить, что он должен быть порядочным человеком, стараться понимать своих подчиненных, видеть в них личности, достойные уважения. Так как в конечном итоге именно мощная поддержка сотрудников является ключом к эффективному руководству. Быть хорошим руководителем — это прежде всего быть в хороших отношениях с подчиненными. Они имеют самое верное представление о личностных особенностях руководителя. Подчиненные прекрасно отдают себе отчет в том, какая разница в работе с плохим и хорошим руководителем. Успешный руководитель наряду с перечисленными выше качествами, конечно, должен обладать разнообразными знаниями в области управления и бизнеса, специальных наук, связанных с деятельностью организации, определенными профессиональными умениями (ведение переговоров, постановка целей и определение их приоритетности и т. д.), иметь высокий интеллектуальный потенциал.

Таким образом, личностные характеристики являются важнейшими факторами эффективного руководства, инструментами успешной профессиональной деятельности руководителя.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент Мажник Н. А.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — СПб. : Питер, 2009. — 344 с. 2. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник для вузов / О. С. Виханский. — 2-е изд. перераб. и доп. — М. : Гардарики, 2003. — 292 с. 3. Вязгин А. В. Оценка персонала высшего и среднего звена / А. В. Вязгин. — М. : Вершина, 2009. — 167 с. 4. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента Мыслители, которые изменили мир менеджмента / С. Крейнер. — М. : Инфра-М, 2009. — 198 с. 5. Кричевский Р. Л. Если Вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р. Л. Кричевский. — 5-е изд. — М., 2009. 6. Лилеева З. А. Менеджмент в малом бизнесе. Персонал: как руководить организацией / З. А. Лилеева. — М. : Статистика, 2009. 7. Михайлина Г. И. Управление персоналом / Г. И. Михайлина, Л. В. Матраева, Д. Л. Михайлин, А. В. Беляк. — М. : Дашко и К^о, 2009. 8. Морозова Г. Б. Психологическое сопровождение организации персонала / Г. Б. Морозова. — СПб. : Речь, 2006. — 400 с. 9. Пономарева М. А. Эмпатия: теория, диагностика, развитие: монография / М. А. Пономарева. — Минск : Бестпринт, 2006. — 76 с. 10. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации: учеб. для студентов вузов / В. П. Пугачев. — М. : Аспект Пресс, 2005. — 279 с. 11. Чеховских М. И. Психология делового общения / М. И. Чеховских. — М. : Новое знание, 2006. — 253 с.



ПРОФИЛАКТИКА КОНФЛИКТОВ И СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 005.32:005.334.2

Василенко А. О.

Магистрант 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрены вопросы предупреждения и управления конфликтами в организации, создания кадровой технологии управления конфликтами и стрессами.

Ключевые слова: конфликт, стресс, стресс-менеджмент, конфликтологическая компетентность, кадровая политика.

Анотація. Розглянуто питання запобігання і управління конфліктами в організації, створення кадрової технології управління конфліктами і стресами.

Ключові слова: конфлікт, стрес, стрес-менеджмент, конфліктологічна компетентність, кадрова політика.

Annotation. The questions of prevention and management of conflicts in the organization, creating a cadre of technology of conflict management and stress.

Keywords: conflict, stress, stress management, conflict competence, personnel policy.

В современных условиях переходного состояния общества и эконо-мического кризиса особенно важным становится эффективное управление человеческими ресурсами организации. С одной стороны, в настоящее время происходит обогащение содержания труда, рост значимости самоконтроля результатов трудовой деятельности работников, рост требований работников к организации труда, использование инновационных технологий. С другой стороны, социально-экономическая ситуация в Украине последних десятилетий характеризуется высоким уровнем социальной напряженности, что вызывает возникновение большого количества конфликтных ситуаций в трудовых коллективах организаций.

Приоритет в разработке феноменологических аспектов конфликта принадлежит зарубежным ученым различных методологических направлений (А. Адлер, К. Боулинг, Р. Дарендорф, М. Дойч, К. Левин, Р. Лэнг, Н. Миллер, Дж. Морено, К. Томас, В. Франкл, З. Фрейд, К. Хорни и др.). В сфере социального управления конфликт изучается как фактор, препятствующий организационному и профессиональному развитию, в том числе и в условиях государственной службы (Г. Дерлиен, А. Лоутон, Э. Роуз и др.). Цель исследования – выявление основных условий и факторов, определяющих успешность профилактики межличностных конфликтов в организациях. Известно, что содержание труда определяет степень удовлетворенности индивида своей трудовой деятельностью и выступает ключевым фактором формирования благоприятного морально-психологического климата в организации. Морально-психологический климат подразумевает преобладающую и относительно устойчивую духовную атмосферу в организации, обуславливающую взаимодействие членов коллектива и их отношение к трудовой деятельности [1].

Среди причин, которые в наибольшей степени вызывают неудовлетворенность работников своей работой, были названы следующие:

- неудовлетворенность уровнем материального вознаграждения;
- отсутствие системы профессионального управления;
- неудовлетворенность социально-психологическим климатом на предприятии;
- отсутствие системы четких критериев оценки деятельности работников;
- ненормированный режим рабочего времени.

Среди основных причин трудовых, организационных и межличностных конфликтов работниками были отмечены следующие: личная неприязнь; возрастные различия; различия в социальном положении; различия в ценностных установках; неэффективная организация труда персонала; ошибки в построении организационной структуры предприятия; отсутствие материальных вознаграждений [2].

На основе анализа результатов опроса были выявлены основные причины неэффективного взаимодействия оппонентов в процессе разрешения трудового или организационного конфликта на предприятии:

- низкий уровень конфликтологической компетентности у большинства работников и руководителей;



- отсутствие системной работы по привлечению к урегулированию организационных и трудовых конфликтов специалистов по управлению персоналом, конфликт-менеджеров, медиаторов, конфликтологов;
- отсутствие кадровой технологии управления конфликтами и стрессами на предприятии.

Навыки управления конфликтами в трудовом коллективе являются важным управленческим инструментом в работе руководителя, так как осознанное применение соответствующих методов и приемов помогает формировать и развивать кадровый потенциал организации. Необходимо формировать конфликтологическую компетентность руководителей и работников, создавать кадровую технологию, которая будет предупреждать возникновение социально-трудовых конфликтов.

Управление конфликтами в организации – это целенаправленные и системные воздействия руководителя [5, с. 98–101]:

- по устранению или минимизации причин конфликта;
- по коррекции стратегии поведения в конфликтном столкновении оппонентов;
- по повышению уровня стрессоустойчивости персонала в сложных профессиональных ситуациях;
- по понижению уровня конфликтности трудового коллектива в целом;
- по повышению конфликтологической компетентности трудового коллектива в целом.

Технология управления конфликтами должна быть направлена на формирование организационных условий, профилирующих возникновение деструктивных конфликтных ситуаций, базироваться на комплексном аудите специфики организационной среды и диагностике психологического климата в организации. Эффективными методами управления конфликтами в организациях являются: организационно-управленческие методы профилактики конфликтов, направленные на оптимизацию деятельности организационно-управленческой структуры; психологические методы профилактики межличностных конфликтов. При управлении трудовым коллективом важным моментом для руководителя выступает гармонизация формального и неформального аспектов организационной структуры. Благоприятный психологический климат в коллективе повышает заинтересованность в успехе своей профессиональной деятельности и работе коллег, мотивацию каждого сотрудника, а следовательно, результаты его деятельности и трудового коллектива в целом [1].

К социально-экономическим результатам применения технологии управления конфликтами и стрессами можно отнести:

- совершенствование организационной структуры управления;
- сокращение времени на реализацию управленческих решений, связанных с разрешением организационных конфликтов;
- сокращение численности управленческих работников;
- повышение уровня трудовой дисциплины;
- снижение текучести кадров;
- обеспечение соблюдения этических норм взаимодействия;
- улучшение социально-психологического климата в коллективе;
- обеспечение механизма обратной связи с работниками и т. д.

Очевидно, что в современных условиях уровень конфликтности и профессионального стресса в трудовом коллективе не уменьшается. Вместе с тем, навыки управления организационными конфликтами в трудовом коллективе являются важным управленческим инструментом в работе менеджера, так как осознанное применение соответствующих принципов, методов и технологий помогает формировать и развивать кадровый потенциал организации. Актуальной является проблема формирования конфликтологической компетентности руководителей и работников организации, создания кадровой технологии управления конфликтами и стрессами, направленной на профилактику возникновения деструктивных организационных и социально-трудовых конфликтов [6]. Управление организационными конфликтами может состоять из следующих этапов. На первом этапе определяют экономические и социально-психологические цели и формируют методологическую основу технологии управления конфликтами. На втором – выявляют потребности в управлении конфликтами в организации; формируют принципы и направления конфликтологической деятельности; определяют основные направления работы по реализации технологии управления организационными конфликтами. На третьем – реализуют технологию управления конфликтами; проводят анализ существующих форм технологии управления конфликтами. На четвертом этапе выявляют ресурсы технологии управления конфликтами; определяют формы организации технологии управления профессиональным стрессом; создают модель конфликтологической компетентности и карты профессионального стресса работника; разрабатывают программы профилактики и коррекции профессионального стресса; осуществляют мониторинг результатов. На пятом – разрабатывают способы стимулирования персонала к применению технологии управления конфликтами. Шестой этап – анализ результатов действия технологии; выявление проблемных зон; проектирование новых кадровых стратегий, форм и социально-психологических методов управ-

ления. Седьмой этап – мониторинг технологии управления конфликтами; оценка социально-экономической эффективности технологии управления конфликтами [7].

В настоящее время отечественные предприятия находятся в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся рыночной ситуации, поэтому они должны концентрировать внимание не только на сфере производства, но и выработать оптимальную кадровую стратегию, так как именно персонал является ключевым фактором, определяющим успешную деятельность любого предприятия. Кадровая стратегия призвана предоставить тот кадровый ресурс, который необходим для эффективной работы организации. При этом она должна отвечать следующим основным требованиям [2]:

- носить долгосрочный характер, поскольку изменение поведенческих и других установок требует длительного периода времени;

- учитывать влияние многих факторов и быть связанной со стратегией развития предприятия в целом. Кадровая стратегия на предприятии состоит в определении путей развития компетенций у всего персонала предприятия и должна связать между собой многочисленные аспекты управления персоналом для стимулирования и оптимизации их влияния на работников, особенно их трудовые качества, квалификацию, и создать единую, соответствующую конкретной целевой группе политику управления персоналом [5]. Кадровая стратегия базируется на общей стратегии развития предприятия. Как и стратегия развития предприятия, стратегия управления персоналом разрабатывается с учетом внутренних ресурсов, традиций предприятия и возможностей, предоставляемых внешней деловой средой. Анализ управления человеческими ресурсами на отечественных предприятиях на основании матрицы кадровых стратегий выявил, что:

- большинство организаций характеризуется негативными факторами в отношении кадров;
- существует объективная необходимость в изменении кадровой стратегии в силу ее неэффективности в рыночных условиях.

Таким образом, придерживаясь данной матрицы, можно разработать оптимальную кадровую стратегию, позволяющую эффективно управлять персоналом на предприятиях.

Устойчивость предприятия в сфере кадровой политики определяет ряд факторов, непосредственно связанных с качественными характеристиками персонала [4]. Формированием технологии профилактики и управления организационными и трудовыми конфликтами могут заниматься разные службы организации: руководство, служба управления персоналом, менеджер по персоналу, психолог, конфликт-менеджер, профсоюзный комитет. Специалистами предлагаются следующие принципы оценки эффективности деятельности по управлению конфликтами: принцип системности оценки; принцип профессиональной целенаправленности; принцип систематичности; принцип всесторонности оценки; принцип объективности оценки; принцип научно обоснованного подхода; принцип гуманистической направленности; принцип конфиденциальности; принцип компетентности. Все перечисленные принципы необходимо использовать адекватно конкретной конфликтной ситуации [6].

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

Литература: 1. Гагаринская Г. П. Профилактика конфликтных ситуаций в организации / Г. П. Гагаринская, О. Ю. Калмыкова, А. В. Гагаринский // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 7. – С. 30–36. 2. Кибанов А. Я. Конфликтология : учебник / А. Я. Кибанов, И. Е. Ворожейкин, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова ; [под ред. А. Я. Кибанова]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом : учеб. пособие / А. Я. Кибанов, Г. П. Гагаринская, О. Ю. Калмыкова, Е. В. Мюллер. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 238 с. 4. Лысков А. Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями / А. Ф. Лысков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 4. – С. 116. 5. Староверова К. О. Управление конфликтами в учреждениях культуры: методика обучения / К. О. Староверова. – М. : Изд-во «Либерей-Бибинформ», 2005. – 176 с. 6. Удадзе С. С. Педагогическое управление конфликтами в образовательном учреждении : монография / С. С. Удадзе. – Ставрополь : Ставропольское книжное издательство, 2010. 7. Щербакова О. И. Конфликтологическая культура личности специалиста: контекстный подход / О. И. Щербакова, А. А. Вербицкий. – М. : МГУ им. М. А. Шолохова, 2010. – 132 с.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

УДК 339.922(477)

Ващук Т. Ю.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Современное состояние рынка труда отражает ситуацию, существующую в сфере занятости и находящуюся под влиянием экономических и социальных преобразований. В Украине наблюдаются тенденции спада рынка труда, которые необходимо предотвратить.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость.

Анотація. Сучасний стан ринку праці відображає ситуацію, що існує у сфері зайнятості та знаходиться під впливом економічних і соціальних перетворень. В Україні спостерігаються тенденції спаду ринку праці, яким необхідно запобігти.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість.

Annotation. The current state of the labor market reflects the situation existing in the sphere of employment and being under the influence of economic and social transformation. In Ukraine observed the declining trend of the labor market, which must be prevented.

Keywords: labor market, unemployment, employment.

Актуальность данной темы обусловлена текущим спадом темпов производства, ухудшением инвестиционного климата и политической обстановкой, которая привела к усугублению существовавших проблем на рынке. В данный момент как никогда необходимо найти пути разрешения существующих проблем.

Цель работы: раскрыть понятие «рынок труда», осуществить его анализ, определить особенности, выявить современные тенденции, обозначить проблемы, найти пути их решения.

В широком смысле рынок труда — система социально-экономических и юридических отношений в обществе, норм и институтов, призванных обеспечить нормальный непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и эффективное использование труда. В современных условиях развития экономики особую актуальность приобретают проблемы эффективной занятости населения Украины, создание рынка рабочей силы и предотвращение массовой безработицы. Рынок труда занимает центральное место среди других рынков.

Теоретические, методические и прикладные аспекты актуальных проблем рынка труда получили значительное развитие в работах украинских ученых экономистов Л. К. Бесчастного, С. М. Злупко, И. И. Лукинова, Ю. В. Николенко, О. А. Устенко, А. А. Чухно и других.

В 2014 г. рынок труда Украины находится под воздействием сложившейся в восточных регионах страны ситуации. Как результат — экономический спад, следствием которого являются снижение зарплат, массовые увольнения сотрудников, инфляция.

Стоит также отметить, что характерной чертой для украинской сферы занятости всегда являлась ее неравномерная региональная структура. Так, в семи областях Украины сосредоточено от 4,5 до 10,2 % занятых в народном хозяйстве; еще в семи — от 3,0 до 4,0 %, в остальных — от 0,6 до 2,9 %. Более равномерно (в пределах 70–80 %) распределяется занятое трудоспособное население в трудоспособном возрасте [2, с. 197].

Для современного состояния рынка труда характерны определенные негативные тенденции, среди которых то, что большинство индустрий переживает период кризиса или стагнации, высокий уровень эмиграции квалифицированных кадров. В целом ученые отмечают стабильную осторожность украинских предпринимателей. Работодатели не спешат набирать персонал, выжидая стабилизации ситуации.

Нестабильная политическая и экономическая ситуация в Украине вызвала серьезный кризис на рынке труда. В первом полугодии 2014 г. наблюдалось снижение активности, работодатели заняли выжидательную позицию, уменьшили затраты и оптимизировали количество персонала. При этом сократилось не только количество вакансий, но и уже существующих рабочих мест, безработица увеличилась. Ухудшения коснулись в основном восточных и южных областей. Работодателям приходится приостанавливать работу региональных подразделений. Большинство компаний замораживает развитие новых направлений, многие не имеют плана действия в нестабильной или чрезвычайной ситуациях [4, с. 56].

Уровень безработицы — количественный показатель, который определяется как отношение числа безработных к общей численности экономически активного трудоспособного населения страны (региона, социальной группы) и выражается в процентах.

Таблица 1

Уровень безработицы в Украине с 2000 по 2014 г. [5]

Год	Всего населения, тыс. чел.	Экономически активное население, тыс. чел.	Занятое население, тыс. чел.	Безработное население, тыс. чел.	Уровень безработицы, %	Зарегистрированных безработных, тыс. чел.
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630,0	12,4%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,7%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,3%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994,0	9,7%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,2%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,8%	891,9
2006	46646,0	20545,9	19032,2	1513,7	7,4%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,9%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424,0	6,9%	596,0
2009	45962,9	20321,6	18365,0	1956,6	9,6%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,8%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,6%	505,3
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7%	487,6
2014	42988,0	17501,1	1729,5	1804,9	9,0%	482,8

Таким образом, за текущий год уровень безработицы возрос на 2,3 %, что приближает Украину к ситуации 2009 г. Однако некоторые специальности не теряют своей актуальности на рынке труда. На данный момент структура вакансий по профессиональным сферам, размещенным на портале rabota.ua (2014 г.) [3], выглядит следующим образом:



Рис. 1. Структура вакансий по профессиональным сферам

Рис. 1 демонстрирует, что самые востребованные в Украине специалисты – умеющие продавать (22 % всех вакансий), а это менеджеры по продажам, продавцы-консультанты, специалисты в области торговли. Также среди лидеров находится сфера IT, производство и вакансии для студентов.

Существуют также и позитивные тенденции в сфере рынка труда. Так, открытие для Украины рынков стран Европейского Союза дает хорошие возможности нашим производителям для развития и наращивания мощностей. В первую очередь речь идет о производителях товаров народного потребления, продуктов питания и укра-

инских аграриях. Кроме того, фармацевтический сектор, сфера услуг, IT-индустрия продолжают сохранять относительную стабильность на фоне общего экономического кризиса.

Итак, к основным проблемам современного рынка труда относятся следующие. Во-первых, политическая нестабильность, которая создает негативные условия для развития рынка труда. Однако следует отметить, что за текущий год повысился уровень национального самосознания. Это говорит о возможном понижении уровня миграции квалифицированных кадров в настоящем и будущем. Во-вторых, высокий уровень миграции, обусловленный как политическими обстоятельствами, так и неравномерной региональной структурой распределения вакансий. В-третьих, уровень зарплат остается на том же уровне, однако уровень цен растет. Кроме того, большинство индустрий переживает период кризиса или стагнации.

Мероприятия по совершенствованию политической ситуации в стране будут выражены прежде всего в разрешении существующего политического конфликта. Однако стоит также подчеркнуть необходимость в совершенствовании системы оплаты труда: расширение возможностей получения населением официальной заработной платы, что достижимо при существовании разумного налогообложения. А также создание условий для развития малого и среднего бизнеса, что приведет к увеличению количества предлагаемых вакансий.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Гаценко А. Ю. Девять тенденций украинского рынка труда / А. Ю. Гаценко // Комсомольская правда. – 2014. – № 129. – С. 7–9. 2. Стеценко С. Г. Статистика населения / С. Г. Стеценко, В. Г. Швець. – К. : Вища школа, 2012. – С. 179–213. 3. rabota.ua : сайт поиска работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rabota.ua>. 4. Канючка Н. И. HR-менеджмент. Как работает бизнес / Н. И. Канючка // Кадровик Украины. – 2014. – № 11. – С. 44–60. 5. Минфин : финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua>.



АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421

Вдовіченко А. С.

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

Анотація. Розглянуто показники результативності діяльності підприємства, ефективності використання виробничих фондів. Запропоновано факторні моделі взаємозв'язку цих показників.

Ключові слова: факторний аналіз, рентабельність, ефективність, оборотні активи, основні засоби, фінансові результати.

Аннотация. Рассмотрены показатели результативности деятельности предприятия, эффективности использования производственных фондов. Предложены факторные модели взаимосвязи этих показателей.

Ключевые слова: факторный анализ, рентабельность, эффективность, оборотные активы, основные средства, финансовые результаты.

Annotation. We consider the performance indicators of the company, effective use of production assets. Proposed factor models the relationship of these indicators.

Keywords: factor analysis, profitability, efficiency, non-current assets, fixed assets, financial results.



В умовах ринкової економіки кожен суб'єкт господарської діяльності повинен постійно проводити аналіз результатів своєї діяльності та аналіз ефективності використання ресурсів, а також робити висновки про перспективи розвитку. Найважливішим показником діяльності підприємства є прибуток. Але його наявність не може свідчити про ефективність роботи підприємства. Зробити висновки про діяльність підприємства можна, аналізуючи показники рентабельності, чим і обумовлена актуальність досліджень. Уваги заслуговують праці таких учених, як Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник, О. В. Нифаєва.

Відомо, що на сьогодні фондозабезпеченість та ефективність діяльності українських промислових підприємств низькі. Про це свідчить великий рівень зносу основних виробничих фондів, перевищення нормативних строків корисного використання обладнання. В результаті низький виробничий потенціал впливає на фінансові показники підприємств. Отже, очевидно, що ефективність використання виробничих потужностей впливає на ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Це обумовлює мету дослідження як виявлення факторного взаємозв'язку показників результативності діяльності та ефективності використання основних засобів.

Відповідно до П(с)БУ 7, основні засоби – це 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]. Основними показниками ефективності використання основних засобів є фондорентабельність (відношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних виробничих фондів), фондовіддача (відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства) та фондоємність (показник обернений до фондовіддачі). Фондорентабельність показує, скільки гривень прибутку припадає на одну гривню виробничих фондів; фондовіддача – скільки витрату припадає на одну гривню основних виробничих фондів; фондоємність – скільки витрачається коштів на одну гривню товарної продукції.

Основними фінансовими показниками результативності діяльності підприємства є прибуток і рентабельність. Рентабельність – це відносний показник економічної ефективності виробництва, що характеризує співвідношення доходу (прибутку) і витрат за певний період часу [2]. Розглянемо рентабельність продажів і рентабельність основної діяльності.

Рентабельність основної діяльності ($P_{o.d.}$) розраховується за формулою:

$$P_{o.d.} = \frac{\Pi}{CB}, \quad (1)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції до сплати відсотків і податків;
 CB – собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продаж ($P_{прод.}$) розраховується наступним чином:

$$P_{прод.} = \frac{\Pi}{BP}, \quad (2)$$

де BP – виручка від реалізації продукції.

За допомогою сучасних методів економічного аналізу можна визначити взаємозв'язок фінансових показників і показників ефективності використання основних виробничих фондів за наступним алгоритмом. Формула (1) являє собою двофакторну кратну модель залежності рентабельності основної діяльності від прибутку і собівартості реалізації. За допомогою методу розширення (помноживши чисельник і знаменник дроби на середньорічну вартість основних виробничих фондів (ОФ) і виручку від реалізації) цю модель можна перетворити в трьохфакторну мультиплікативну модель, яка виглядає так:

$$P_{o.d.} = \frac{\Pi}{CB} \times \frac{BP}{BP} \times \frac{ОФ}{ОФ} = \frac{\Pi}{ОФ} \times \frac{ОФ}{BP} \times \frac{BP}{CB} = \Phi P \times \Phi E \times D_{o.d.}; \quad (3)$$

$$P_{o.d.} = \Phi P \times \Phi E \times D_{o.d.},$$

де ΦP – фондорентабельність;

ΦE – фондоємність;

$D_{o.d.}$ – дохідність основної діяльності.

Якщо помножити обидві частини рівняння (3) на собівартість реалізованої продукції, то можна отримати трьох факторну модель для прибутку:

$$P_{o.d.} \times CB = \Phi P \times \Phi E \times D_{o.d.} \times CB,$$

$$\frac{\Pi}{CB} \times CB = \Phi P - \Phi E \times \frac{BP}{CB} \times CB, \quad (4)$$

Також з моделі (4), поділивши обидві частини рівняння на виручку від реалізації, можна отримати двофакторну мультиплікативну модель для рентабельності продажів:

$$\frac{\Pi}{BP} = \frac{\Phi P \times \Phi \epsilon \times BP}{BP};$$
$$P_{\text{прод.}} = \Phi P \times \Phi \epsilon. \quad (5)$$

Отже, існує як мінімум три моделі, які відображають залежність фінансових показників ефективності діяльності та ефективності використання основних виробничих фондів. Це моделі під номерами 3, 4 та 5.

До складу всіх моделей входять показники фондорентабельності та фондоємності. З цього виходить, що середньорічна вартість основних виробничих фондів істотно впливає на величину прибутку і рентабельності підприємства. Цей вплив відбувається наступним чином:

- вартість основних фондів при первісному придбанні і введенні до експлуатації становить капітальні вкладення підприємства;
- у процесі експлуатації основні фонди поступово переносять свою вартість на собівартість готової продукції, від величини якої в кінцевому підсумку залежить ціна продукції і прибуток підприємства;
- вартість основних виробничих фондів визначає податкову базу з податку на майно, що також впливає на величину прибутку;
- амортизаційні відрахування належать до умовно-постійних витрат, які підприємство несе навіть при відсутності реалізації.

Оскільки всі моделі є мультиплікативними, то вплив факторних ознак (фондоємності, фондорентабельності, дохідності основної діяльності та виручки) на результативний показник (прибуток і рентабельність) можна визначити за допомогою традиційних методів економічного аналізу, а саме: метод ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, інтегральний метод і логарифмічний метод [3].

Отже, враховуючи все вищесказане, можна зробити висновок про те, що між показниками прибутковості діяльності суб'єкта господарювання та ефективністю використання основних фондів існує тісний зв'язок. Зважаючи на це, керівництво підприємства повинно приділяти особливу увагу своїм основним засобам і проводити заходи щодо збереження та підвищення їхньої ефективності, а саме: не допускати перевищення нормативного строку служби, своєчасно здійснювати технічне обслуговування та ремонтні роботи, а також модернізацію обладнання. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є обґрунтування взаємозв'язку між показниками фінансового стану та ефективності використання основних засобів.

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

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ МФУ № 94 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 2. Бутинець Ф. Ф. Організація і методика економічного аналізу / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ПП «Рута», 2000. – 416 с. 3. Нифаева О. В. Методика оценки влияния эффективности использования основных производственных фондов на финансовые результаты деятельности предприятия / О. В. Нифаева // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finman.ru/articles/2007/5/4991.html>.

МОТИВАЦІЯ: РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ПРОДУКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 005.32:331.101.3

Ведмідь К. В.

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

Анотація. У даній статті розкрито сутність мотивації, досліджено вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності економічної діяльності, проаналізовано існуючі види мотивації та з'ясовано мотиваційні чинники підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: мотивація, види мотивації персоналу, пряма матеріальна мотивація, непряма матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность мотивации, исследовано влияние мотивации персонала на повышение уровня производительности экономической деятельности, проанализированы существующие виды мотивации и выяснены мотивационные факторы повышения эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: мотивация, виды мотивации персонала, прямая материальная мотивация, косвенная материальная мотивация, нематериальная мотивация.

Annotation. This article reveals the essence of motivation, study the effect of motivating staff to increase the level of productivity of economic activities, analyzed the existing types of motivation and clarified motivational factors increase the efficiency of enterprises.

Keywords: motivation, types of motivation of the personnel, material motivation direct, indirect motivation of financial, non-material motivation.

На сучасному етапі економічного розвитку України саме співробітники виступають одним із найголовніших ресурсів будь-якого підприємства. Але не всі керівники усвідомлюють складність управління даним ресурсом. Навички і професіоналізм співробітників визначають успіх підприємства. Мета діяльності менеджерів – максимально ефективно використовувати можливості персоналу. Керівники повинні розуміти, що успіх залежить не тільки від їхніх рішень, але і від того, наскільки вдало вони втілені в діяльність працівників компанії. Це можливо лише в тому випадку, якщо вони самі будуть зацікавлені в результатах праці. Для цього потрібно мотивувати персонал, спонукати його до продуктивної дії.

Питанням ролі мотивації на підприємстві займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В. Бондар, О. Єськов, А. Колот, В. Сладкевич, А. Чернов, М. Ярмистий, але, на думку автора, ця проблема потребує подальшого дослідження та аналізу.

Метою статті є розкриття сутності мотивації персоналу та визначення її впливу на підвищення продуктивності економічної діяльності, визначення видів мотивації персоналу та з'ясування мотиваційних чинників.

Мотивація – це спонукання себе й інших до діяльності для досягнення цілей організації та особистих цілей або підстави, кошти, джерела та стимули розвитку людей. Крім основного мотивуючого фактора, яким є заробітна плата, є ще низка інших факторів, які виступають мотивом до діяльності працівника. В даний час існують багато способів впливу на мотивацію конкретної людини, кількість яких постійно збільшується. Крім того, фактор, який спонукає працювати сьогодні, завтра може позначитися негативно або не подіяти. Не можна точно визначити, як функціонуватиме механізм мотивації, а саме – сила його впливу, час і причини. Незважаючи на все різноманіття методів мотивації, керівник сам повинен вибирати, виходячи зі специфіки підприємства, як стимулювати працівників для досягнення головної мети – збереження підприємства в умовах конкуренції [1, с. 351].

Аналіз теоретичних джерел з теми дослідження показав, що існують такі види мотивації персоналу, які впливають на продуктивність праці останнього: система прямої матеріальної мотивації, система непрямой матеріальної мотивації та система нематеріальної мотивації.

Система оплати праці має важливу роль у управлінні персоналом, тобто у залученні, утриманні кваліфікованих співробітників на підприємстві, а надалі їх стимулювання до підвищення продуктивності праці, що є результатом підвищення ефективності використання людських ресурсів. Кожна організація сьогодні застосовує власну систему оплати праці, виходячи з таких особливостей, як специфіка бізнесу, цілі фірми та управлінська стратегія.

Розглянемо більш докладно кожен із систем. Під системою прямої матеріальної мотивації персоналу розуміють таку систему оплати праці, яка складається з сукупності базового окладу, що є постійною частиною, і преміальних – змінної частини заробітної плати працівника, яка може бути переглянута.



Під системою непрямой матеріальної мотивації персоналу розуміють додаткові негрошові компенсації, які, у свою чергу, поділяються на дві групи: обов'язковий і добровільний соціальний пакети.

Обов'язковий соціальний пакет (регламентується трудовим законодавством відповідно до ст. 9.1 Кодексу законів про працю України) містить:

- оплату лікарняних листів;
- оплату щорічних відпусток;
- обов'язкове медичне страхування;
- відрахування на обов'язкове пенсійне страхування.

Наявність обов'язкового соціального пакету забезпечує впевненість співробітників на майбутнє, оскільки вони відчують себе соціально захищеними. Тому саме наявність соціального пакету мотивує співробітників працювати ще краще.

Добровільний соціальний пакет є ініціативним пакетом організації (компанії). Він включає в себе низку компенсацій, характерних лише для даної організації, і розрахований на можливості останньої, але враховує й потреби та бажання працівника.

І, нарешті, система нематеріальної мотивації. Важливо знати, що зарплата і використовувана система соціального пакету не завжди є вирішальними чинниками підвищення зацікавленості співробітників до роботи в тій чи іншій компанії.

Прикладами нематеріальної мотивації можуть слугувати наступні стимули:

- забезпечення кар'єрного росту співробітників (рух кар'єрними сходами «вгору», з підвищенням займаного статусу);
- регулярна «горизонтальна» ротація кадрів;
- згадка імені співробітника в реалізованому ним проекті/послужі/продукті;
- усна або письмова подяка за ефективну роботу;
- видання буклетів про компанію з розміщенням фотографій кращих співробітників компанії [2, с. 155].

Результати дослідження дозволяють зробити проміжні висновки. По-перше, під поняттям «мотивація» звичай розуміють внутрішню цінність виконуваної діяльності. У вчених існують різні думки щодо визначення мотивації. Так, наприклад, В. К. Вілюнас наголошував, що мотивація – це сукупна система процесів, що відповідають за спонукання і діяльність. А К. К. Платонов вважав, що мотивація як явище психічне є сукупністю мотивів [3, с. 152–157].

По-друге, представники теорії мотивації визначають такі основні рушійні мотиваційні чинники, як: вік, освіта, рівень кваліфікації, загальний стаж роботи, середньомісячний дохід, житлова площа, відстань і час добирання до роботи тощо [4, с. 4]. І. В. Власенко стверджує, що вагомий вплив на мотивування праці мають історичні традиції, звички, звичаї, рівень адаптованості до економічного становища [5, с. 180–182]. Я. П. Червінська поділяє мотиваційні чинники на соціально-економічні (представлені грошовим заробітком), психологічні (організація праці, особисті характеристики працівника, його трудова поведінка), нематеріальні (спрямування працівника, його суспільна роль, статус, ціннісні орієнтири) [6, с. 45–101]. М. С. Дороніна класифікує чинники мотивування працівників на внутрішні, під якими розуміє мотиваційну спрямованість працівника (його потреби, інтереси, мотиви, цілі), та зовнішні – стимули (економічні, соціальні, психологічні, організаційно-адміністративні). Окремо М. Дороніна виокремлює чинник «культура», оскільки він діє як інтегруюча сила, що об'єднує чинники як одного, так і різних рівнів [7, с. 240].

Враховуючи вищезазначене, маємо визнати, що, мотивація – це здатність людини дієво задовольняти свої потреби. І водночас – це спонукання себе й інших до діяльності для досягнення цілей організації та особистих цілей або підстави, кошти, джерела та стимули розвитку людей. Матеріальна мотивація – це прагнення до певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Вона ефективна на момент її введення в організацію, але через деякий час вона слабшає, оскільки співробітники звикають до регулярності премій і бонусів і починають вважати їх обов'язковими атрибутами свого перебування на робочому місці. У зв'язку з чим не менш важливим у підвищенні продуктивності економічної діяльності вважається такий вид мотивації, як змагання. За радянських часів цей метод мотивації широко використовувався. Але він був настільки заорганізований, що зацікавленість працівників при його застосуванні знижувалася до нуля. У той же час зарубіжні фірми широко використовували і використовують цей метод мотивації персоналу. Це пояснюється тим, що значення змагання як методу мотивації зростає, коли здійснюється конкурентна боротьба між підрозділами або створюються «міні-конфлікти», які утворюють у фірмі здорове конкурентне середовище (ефект змагання).



Література: 1. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів : НУ «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2003. – 351 с. 2. Молл Е. Г. Менеджмент: організаційна поведінка / Е. Г. Молл. – М., 1998. – 155 с. 3. Калина А. В. Підвищення ролі мотиваційних та стимулюючих важелів в умовах ринкової економіки / А. В. Калина // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – Вип. 32. – С. 152–157. 4. Джерлюк Ю. О. Мотиваційна модель розрахунку рівня мотивації праці / Ю. О. Джерлюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2007. – Т. 2, № 31. – С. 160–163. 5. Власенко І. В. Мотиваційний механізм ефективної діяльності малих підприємств / І. В. Власенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – Т. 2, № 1. – С. 180–182. 6. Червінська Я. П. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / Я. П. Червінська. – К. : Правда Ярославичів, 1998. – 254 с. 7. Доронина М. С. Управление мотивацией : научное издание / М. С. Доронина, Е. Г. Наумик, О. В. Соловьев. – Х. : Изд-во ХЮУ, 2006. – 240 с.



АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

УДК [336.71:005.334]:005.52

Вернигор Є. В.

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

Анотація. Розглянуто та узагальнено теоретичні аспекти дослідження банківських ризиків, особливості проведення їх комплексного аналізу. Проаналізовано існуючі методи оцінки банківських ризиків. Визначено основні групи економічних методів управління банківськими ризиками.

Ключові слова: банківський ризик, комплексний аналіз, методи оцінки, мінімізація рівня ризиків, управління, політика ризику, внутрішні ризики, зовнішні ризики, активи, пасиви, банківські операції.

Аннотация. Рассмотрены и обобщены теоретические аспекты исследования банковских рисков, особенности проведения их комплексного анализа. Проанализированы существующие методы оценки банковских рисков. Определены основные группы экономических методов управления банковскими рисками.

Ключевые слова: банковский риск, комплексный анализ, методы оценки, минимизация уровня рисков, управление, политика риска, внутренние риски, внешние риски, активы, пассивы, банковские операции.

Annotation. We reviewed and summarized the theoretical aspects of the study of banking risks, especially of their complex analysis. We analyzed the existing methods of assessment of banking risks. The main group of economic methods of bank risk management.

Keywords: bank risk, a comprehensive analysis, evaluation methods, minimizing the level of risk management, risk policies, internal risks, external risks, assets, liabilities, banking operations.

У наш час банківська система дуже сильно впливає на стан економіки країни. Саме банки є одним із основних джерел інвестування в економіку країни. Крім того, банки виконують і ряд таких функцій, як посередництво, трансформація неліквідних активів у ліквідні зобов'язання, контроль, моніторинг, зменшення витрат обігу та багато інших.

В умовах ринку кожний з його учасників приймає якісь правила гри і певною мірою залежить від поведінки партнерів. Одним із таких правил можна вважати готовність прийняти на себе ризик і враховувати можливість його реалізації у своїй діяльності.

В умовах кризи проблема професійного управління банківськими ризиками та аналіз факторів банківського ризику набувають першорядного значення для банків.

Актуальність даної теми підтверджується тим, що ризики – це основа банківської справи. Для мінімізації впливу ризиків необхідний своєчасний і регулярний їх аналіз, що дозволить у кінцевому рахунку отримати більший прибуток, що, власне, і є основною метою діяльності банків.



Дослідженням аналізу банківських ризиків займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як П. В. Мельник, Є. М. Болотіна, Л. О. Матлага, О. Г. Бондарева та інші [1–6].

Метою написання статті є розкриття сутності банківських ризиків, співставлення специфічних методів аналізу банківських ризиків і методів їхнього регулювання.

Об'єктом дослідження виступає процес управління банківськими ризиками.

Предметом дослідження є методи та інструменти аналізу й управління банківськими ризиками.

Кожен банк у процесі своєї діяльності наражається на різноманітні банківські ризики. Банківський ризик у широкому розумінні – це можливе виникнення деяких втрат банком унаслідок впливу тих чи інших факторів. Ризик може виражатися у таких небажаних результатах, як утрата або недоотримання прибутку, отримання збитків внаслідок неплатоспроможності позичальників, скорочення ресурсної бази тощо [1].

Основним методом виявлення ризику виступають комплексний аналіз банківських операцій, схильних до ризику, аналіз зовнішніх факторів, що впливають на утворення і зміну ризику.

Для досягнення мети повного і своєчасного виявлення фінансових ризиків банків економічний аналіз базується на комплексному підході, що включає аналіз і прогнозування зовнішнього і внутрішнього середовища [2, с. 87].

Всі методи оцінки банківських ризиків можна умовно поділити на три групи: статистичні методи, методи експертних оцінок та аналітичні методи (табл. 1) [2, с. 123].

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів оцінки банківських ризиків

Методи оцінки банківських ризиків	Переваги	Недоліки	Можливість застосування в Україні
Статистичний метод	Можливість отримання найбільш повної кількісної картини про рівень ризику	Не аналізуються джерела походження ризику, тобто ігноруються мульти-складові ризику. Необхідна наявність досить повної статистичної інформації. Невисока точність оцінки	Оцінка галузевого ризику або бета-ризиків, оцінка ризиків клієнта, розрахунок конкурентних ризиків
Метод експертних оцінок	Можливість оцінки тих видів ризику, ймовірність генерації яких іншими методами оцінити неможливо. Простота розрахунку	Отримані результати мають суб'єктивний характер, що зумовлює відсутність гарантій вірогідності отримання незалежної експертної оцінки. Невисока точність оцінки	Рейтингова оцінка страхового ризику, рейтингова оцінка кредитоспроможності клієнта банку
Аналітичний метод	Можливість проведення по факторного аналізу параметрів, що впливають на ризик, і виявлення подальших напрямів його зниження	На даний момент метод недостатньо розроблено на теоретичному рівні	Використовується при розрахунку ризику спеціалізованого банку, при знаходженні економічних нормативів діяльності банку

Сфера управління банківськими ризиками в жодному разі не може бути автономною. Між рівнем ризиків і рівнем прибутків існує пряма залежність. Вищий рівень ризиків надає потенційні можливості отримання підвищеного прибутку, але не виключає і можливості різких втрат.

Мінімізація рівня ризиків дає змогу отримати невисокий, але стабільний прибуток. Отже, балансування між прибутковістю та рівнем ризиків, пошук оптимального їх співвідношення розглядається як одна з важливих і складних задач, що постають перед банком [3, с. 260].

Існуюче у світовому досвіді економічне регулювання банківських ризиків має переважно посередній характер впливу і не припускає встановлення прямих заборон або лімітів для банків.

Вирізняються три основні групи економічних методів регулювання [4, с. 271]:

- 1) нормативні, коли розміри обмежень або пільг, які вводяться, пов'язані з кількісними характеристиками операцій, що регулюються;
- 2) корегуючі, яким притаманні гнучкість і оперативність, можливість стимулюючого впливання;
- 3) податкові.

Діяльність банку з управління рівнем ризику називається політикою ризику. На практиці банки дотримуються трьох основних видів політики ризику (табл. 2).

Переваги і недоліки методів управління ризиком

Методи управління ризиком	Переваги	Недоліки	Можливість застосування в Україні
Політика уникнення ризику	Політика є найпростішою і радикальною	Уникаючи ризиків, керівництво відмовляється від отримання високого потенційного прибутку	Для здійснення даної політики використовують відмови від прийняття нового клієнта чи збереження старого, продажу чи купівлю певного виду цінних паперів
Зменшення ступеня ризику	Надає зменшення ймовірності ризику та обсягу втрат	Вибірково впливає на зниження, крім того, може не тільки зменшити, але й збільшити ризик	Для здійснення даної політики використовують операції з передання, диверсифікації чи локалізації ризику
Політика прийняття ризику	Дає можливість покрити ризик за рахунок власних коштів	Ця політика може призвести до великих невинуватених втрат	Проведення даної політики свідчить про достатньо стабільний фінансовий стан банку, високий рівень ризик-менеджменту

Для визначення загального розміру банківських ризиків необхідно всі внутрішні ризики скоригувати на зовнішні. Для цього використовується формула розрахунку загальних ризиків банку [5]:

$$H = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{K} \cdot E, \quad (1)$$

де H – ступінь допустимих загальних ризиків банку;

P – ризики банку за операціями, або зважені за ступенем ризику активи банку;

E – ризики країни;

K – капітал банку.

Враховуючи загальноприйняті підходи, в основу оцінювання ризиків покладено такі критерії:

- P – від 0 до 5 – низький рівень ризиків;
- P – від 5,1 до 10 – середній рівень ризиків;
- P – від 10 і вище – критичний рівень ризиків.

Для точнішого розрахунку загальних ризиків банку необхідно визначити коригуючий коефіцієнт для оцінювання ризику кредитування позичальників комерційними банками в будь-якій країні [6, с.169]:

$$E = \frac{EF}{(E_1 + E_2 + \dots + E_i)^2}, \quad (2)$$

де E – коефіцієнт ризику країни;

EF – максимально можлива сума впливу всіх врахованих факторів;

E_i – ступінь впливу кожного фактора.

На базі розрахунку загальних ризиків банку є можливість розрахувати коефіцієнт ризику за кожним позичальником банку:

$$K_n = K_p \frac{R_1 + R_2 + \dots + R_i}{K_y} \cdot E, \quad (3)$$

де K_n – коригуючий коефіцієнт ризику, який враховує кредитоспроможність клієнта, ступінь ризикової самостійності позичальника, наявність ділової активності, забезпеченість трудовими ресурсами, рівень прострочених позичок за минулий рік, достатність капіталу;

R_i – розмір ризиків, пов'язаних із конкретною операцією;

K_i – прибуткові вкладення за позичальником;

K_y – коригуючий коефіцієнт, який враховує дію зовнішніх факторів (ризик країни) для покриття конкретного клієнта банку.

Відтак, правильний вибір методу оцінки ризику та його аналіз є запорукою ефективної та прибуткової діяльності банку. Детальний аналіз, грамотна класифікація та впровадження нових методологічних підходів дозволять банкам не тільки мінімізувати ризики, але й підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Упровадження в повсякденну банківську практику конкретних моделей та методів регулювання банківських ризиків, удосконалення інструментів зниження цих ризиків створює умови не тільки для підвищення надійності функціонування і прибутковості українських банків, але й для покращення найважливіших показників діяльності банківської системи загалом.

Незважаючи на велике різноманіття методів аналізу банківських ризиків, досі залишається відкритою проблема розробки універсального методу, що й визначає перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямі.

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

Література: 1. Мельник П. В. Банківські системи / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, О. Д. Гордей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws//bankivska_sprava/. 2. Йоду Є. В. Класифікація банківських ризиків та їх оптимізація / Є. В. Йоду, Є. М. Болотіна. – К. : Вид-во «Тамбо», 2012. – 310 с. 3. Матлага Л. О. Проблеми управління основними видами ризиків у процесі формування банківського капіталу / Л. О. Матлага // Інноваційна економіка. – 2011. – № 11. – С. 258–264. 4. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2012. – 292 с. 5. Бондарева О. Г. Закономірності виникнення та механізм регулювання банківських ризиків / О. Г. Бондарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.ua.gov/portal/>. 6. Батракова Л. Г. Економічний аналіз діяльності комерційного банку / Л. Г. Батракова. – К. : Вид-во «Скарби», 2012. – 276 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

УДК 331.52(477)

Вернигора А. Р.

Студент 1 курса
факультета менеджмента і маркетинга ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Аннотація. Безработица является ключевой проблемой современного украинского общества. Поэтому целесообразно выделить основные факторы, негативно влияющие на рынок труда, выявить средства по повышению трудоустройства населения.

Ключевые слова: рынок труда, трудоустройство, безработица, рабочая сила.

Анотація. Безробіття є ключовою проблемою сучасного українського суспільства. Тому доцільно виокремити основні фактори, що негативно впливають на ринок праці; виявити засоби по підвищенню працевлаштування населення.

Ключові слова: ринок праці, працевлаштування, безробіття, робоча сила.

Annotation. Unemployment is a key problem of modern Ukrainian society. Therefore, it is advisable to identify the main factors affecting the labor market, to identify means to improve the employability of the population.

Keywords: labor market, employment, unemployment, labor force.

Актуальность данной темы заключается в том, что решение проблем занятости населения в современной Украине является одним из наиболее весомых направлений повышения прогрессивности экономики и роста уровня жизни населения.

Цель работы – проанализировать тенденции и проблемы развития рынка труда в современной Украине, предложить пути их решения.

Рынок труда – это сложная система экономических отношений по обмену индивидуальной способности труда на фонд жизненных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы.

Рынок труда и занятость населения занимают особое место в системе рыночных отношений государства. Большинство экономических, социальных, демографических явлений рыночной экономики прямо или косвенно, полностью или частично, отражают процессы, происходящие на рынке труда. Являясь неотъемлемым звеном современной экономики, рынок труда играет важную роль в системе воспроизводства и в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства такого важного товара, как рабочая сила. Именно в этом заключается экономическая сущность рыночных процессов.

В связи со спадом производства в целом по Украине положение на рынке труда стало напряженным и неустойчивым, обострилось такое негативное явление, как безработица.

Безработица имеет серьезные социальные последствия, поскольку работа – это, с одной стороны, источник доходов, а с другой – средство самоутверждения человека в обществе.

Безработица – это социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может найти применение своей рабочей силе.

Украина имеет определенный опыт регулирования проблем рынка труда. Так, в Украине, начиная с 90-х годов XX столетия, наблюдается тенденция к уменьшению численности трудоспособного населения практически во всех отраслях профессиональной деятельности. По методологии МОТ, в Украине уровень безработицы составлял в 2000 г. 11,6 %; 2001 г. – 10,9 %. За последние годы рост уровня безработицы неутешителен. Так, концу 2007 г. безработицей охвачены 6,4 % трудоспособного населения, в 2008 г. – 6,4 %, в 2009 г. – 8,8 %, что составляет 702,7 тыс. чел., в 2010 г. – 8,1 %. К концу 2011 г. уровень безработицы несколько снизился до 7,9 %, в 2012 г. – колебался в пределах от 7,5 % до 7,4 % [1].

Политическая нестабильность в конце 2013 – начале 2014 гг. сильно изменила картину на рынке труда Украины. Многие украинцы остаются без работы, на фирмах и предприятиях идут массовые сокращения. В 2013 г. безработица в Украине составила 7,7 %. За январь 2014 г. уровень безработицы в Украине вырос, по сравнению с декабрем 2013 г. показатель увеличился на 0,1 %. В службе занятости зарегистрированы 525,1 тыс. безработных украинцев.

Уровень безработицы, %

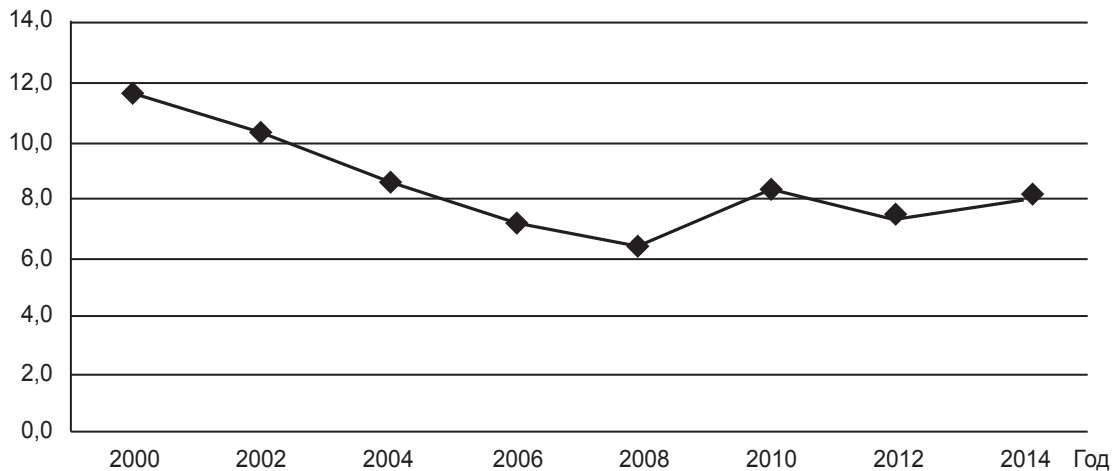


Рис. 1. Динамика безработицы за 2000–2014 гг. [1]

Данные о безработице среди экономически активного населения трудоспособного возраста в 2013 г. следующие:

- все население – 7,7 %;
- женщины – 6,9 %;
- мужчины – 8,4 %;
- городское население – 7,5 %;
- сельское население – 8,1 %.

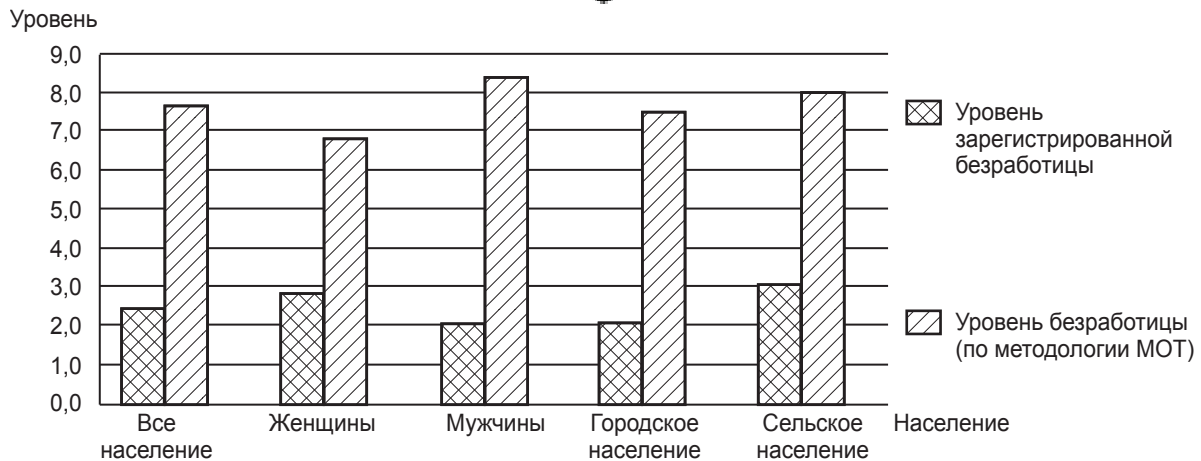


Рис. 2. Безработица среди экономически активного населения трудоспособного возраста по гендерному признаку и месту проживания в 2013 г. (выражена в %) [2, с. 7]

Данной динамике развития безработицы на Украине в 2013–2014 гг. способствовали:

- ожесточение силового противостояния в стране, приведшее к практическому параличу работы значительной части государственных учреждений;
- углубление нестабильности и значительное осложнение криминогенной ситуации, что ударило, в первую очередь, по предприятиям малого и среднего бизнеса;
- нарастающий структурный кризис в экономике, неопределенность судьбы национальной валюты;
- снижение промышленного производства, «замораживание» или разрыв экономических связей, осложнение условий экспорта, что наиболее губительно сказалось на предприятиях крупного, бюджетообразующего бизнеса;
- отток вкладов из банков, падение доверия населения и бизнеса к банкам;
- снижение социальных стандартов: урезание зарплат, сокращение рабочих мест, сжатие расходов бюджета, рост цен [4, с. 112].

Оценивая уровень безработицы среди населения Украины, следует учитывать тот факт, что реальные показатели могут быть значительно выше, поскольку не всегда люди, которые не имеют постоянного места работы или временно находятся без работы, обращаются в службы занятости. Так, в настоящее время в вынужденных отпусках находятся, например, 70 % от числа всех работников легкой промышленности, свыше 51 % работников лесной и деревообрабатывающей отрасли.

Ежегодно растет конкурс на рабочие места. Количество безработных, претендующих на одно рабочее место, в Украине в 2014 г. составило в среднем 11 чел. (108 чел. на 10 рабочих мест). Анализ социально-демографических аспектов данного явления показывает, что в Украине свыше 70 % от числа безработных составляют женщины, 40 % – граждане с высшим образованием, 31 % – молодежь [2, с. 9].

Система мер регулирования безработицы в Украине включает: развитие разветвленной системы государственной службы занятости, профессиональной ориентации, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, предоставление предпринимателям субсидий, премий и налоговых льгот для найма дополнительной рабочей силы или перевода части работников на сокращенный рабочий день; государственную поддержку нетрадиционных сфер занятости, стимулирование предпринимателей к обучению, переквалификации и дальнейшему трудоустройству дополнительной рабочей силы, привлечение частного (как отечественного, так и иностранного) капитала в районы с устойчивым уровнем безработицы; регулирование возможности трудоустройства за рубежом, присоединение Украины к международному рынку труда; стимулирование лиц, получающих государственную помощь, к поиску рабочих мест; увеличение количества стажеров в системе профессионального образования; введение в действие запасов неустановленного оборудования и повышения коэффициента сменности его в целом; предоставление беспроцентных кредитов для безработных, которые начинают собственный бизнес; организация региональными или местными органами власти в кооперации с отдельными предприятиями или учреждениями социальных (общественных) работ и т. п. [3, с. 218].

Поскольку отрасли экономики не будут совершать резких скачков в развитии или упадке, компании Украины в большинстве своем не будут активно расти. Происходящие политические и военные действия в стране не предполагают активных инвестиций из-за границы, следовательно, замедлится и рост международных компаний, что означает отсутствие в них новых рабочих мест. В целом, ожидаются только некоторые сезонные изменения на рынке труда, которые можно рассматривать как ежегодные.



Таким образом, в ближайшие несколько лет ожидается слабый рост рынка труда из-за отсутствия внутренних и внешних инвестиций в расширение производства. Можно сделать вывод, что для активизации рынка труда необходимо развивать малый и средний бизнес, предоставив им налоговые преференции и ликвидировав административное давление. Эффективное решение проблемы трудоустройства даст толчок к развитию отечественной экономики, будет способствовать становлению Украины как стабильного, развитого и процветающего государства.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Данные Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.org>. 2. Рябой С. А. Проблемы, тенденции и пути уменьшения безработицы в Украине / С. А. Рябой // Экономика и государство. – 2006. – № 11. – С. 84. 3. Урилова О. А. Безработица в Украине: причины, виды, последствия / О. А. Урилова // Научные труды молодежи : сб. научн. статей. – М. : Контингент, 2010. – № 13. – 212 с. 4. Бочарова И. Ю. Снижение длительной безработицы и программы профилирования / И. Ю. Бочарова // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 25. – С. 64.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ

УДК 331.52(477)

Веселовская А. Г.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЕУ им. С. Кузнеця

Анотація. В статті проаналізовано особливості та проблеми зайнятості та безробіття в Україні в період з 2009 по 2013 рр., запропоновано основні заходи щодо забезпечення повної зайнятості та відповідності пропозиції робочої сили до потреб економіки.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок рабочей силы.

Анотація. У статті проаналізовано особливості та проблеми зайнятості та безробіття в Україні в період з 2009 по 2013 рр., запропоновано основні заходи щодо забезпечення повної зайнятості та відповідності пропозиції робочої сили до потреб економіки.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок робочої сили.

Annotation. The article analyzes the characteristics and problems of employment and unemployment in Ukraine in the period from 2009 to 2013, Offered basic measures to ensure full employment and matching labor supply with the needs of the economy.

Keywords: employment, unemployment, labor market.

Актуальность данной темы заключается в том, что несмотря на значительный круг исследований, можно с уверенностью утверждать, что пока не предложено действенного универсального механизма предотвращения безработицы в Украине и обеспечения эффективной занятости. Проявления негативных тенденций на отечественном рынке труда диктуют острую необходимость дальнейшего ведения исследований в данном направлении.

Цель работы – исследовать проблемы и перспективы занятости, рынка рабочей силы, определить основные причины формирования безработицы.

Проблема развития трудовых ресурсов в Украине уже много лет остается актуальной. Имеющиеся на сегодня в этой сфере недостатки негативно сказываются на социально-экономической ситуации в нашей стране. Основная проблема рынка труда – безработица. Под рынком рабочей силы (рынком труда) понимают совокупность средств, учреждений и социальных организаций, с помощью которых работодатели нанимают работников для реализа-

ции своих проектов, а те, кто ищет работу, находят ее соответственно своей профессии, квалификации и желанию. Согласно Закону Украины «О занятости населения» (1992 г., с изменениями и дополнениями), безработными признают трудоспособных граждан трудоспособного возраста, которые по независящим от них причинам не имеют заработка (трудового дохода) ввиду отсутствия подходящей работы, зарегистрированных в государственной службе занятости, которые ищут работу и готовы приступить к ней [1].

По мнению специалистов, характерным признаком украинского рынка труда является отсутствие количественного и качественного баланса между спросом и предложением на рабочую силу. Без повышения количественных и качественных показателей трудовых ресурсов Украина не сможет успешно конкурировать с другими странами, экономические системы которых имеют преимущества за счет высокого качества трудовых ресурсов (Западная Европа, США, Япония и т. д.) или за счет их высокого количества и низкой стоимости (Китай, Юго-Восточная Азия), или за счет сверхприбылей в энергетической сфере (Россия) [3].

Между тем очень важной составляющей проблем является нехватка квалифицированных работников. Некоторые компании Центральной и Восточной Европы, ощущая кадровый голод, принимают решение искать персонал в соседних государствах. Украина, не выдерживая конкуренции, продолжает терять кадровый потенциал. Даже при том, что зарплаты работников особо востребованных профессий возрастают ускоренными темпами, многие наши соотечественники едут за границу. Такое явление называется «утечка мозгов» – такое перемещение ученых за границы своих стран, которое предусматривает сохранение профессионального статуса ученого. Это может быть как временная трудовая миграция, так и эмиграция. К сожалению, в наших условиях границу здесь провести довольно трудно: неизвестно, вернется в Украину ученый или нет. За годы независимости количество украинских ученых сократилось втрое. Безработица – это социально-экономическое явление, для которого характерна незанятость части рабочей силы (экономически активного населения) в сфере экономики. То есть в реальной жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее [2].

Выделяют следующие причины возникновения безработицы:

- миграция рабочей силы;
- спад экономики и соответствующее сокращение совокупного спроса на рабочую силу;
- структурные сдвиги;
- тяжелые условия труда;
- нерегулярная или вообще отсутствующая выплата заработной платы;
- ограниченное количество рабочих мест;
- процессы приватизации и разгосударствления.

Возникновение безработицы влечет за собой такие последствия:

- усиление социальной напряженности;
- рост числа психических заболеваний;
- усиление социальной дифференциации;
- обострение криминогенной ситуации;
- падение трудовой активности;
- сокращение налоговых поступлений;
- уменьшение ВВП;
- падение жизненного уровня населения;
- рост расходов на пособия безработным [3].

Несмотря на все негативные последствия, безработица имеет и положительные стороны:

- повышение социальной ценности рабочего места;
- увеличение личного свободного времени и свободы выбора места работы;
- рост социальной значимости и ценности труда;
- рост конкуренции между работниками;
- возможность для безработного использовать перерыв в занятости для переобучения;
- повышение уровня образования.

Занятость как экономическая категория – это деятельность трудоспособного населения, направленная на создание продукта. Занятыми считаются те, кто участвует в производстве продукции, изготовлении товаров и оказании услуг. Полнота занятости экономически активного населения определяется по количеству отработанных дней за определенный отрезок времени. Экономически активное население – это: лица наемного труда; постоянные работники; сезонные работники; сезонные и случайные работники и лица, которые временно не работают по

объективным причинам; лица, которые учатся и совмещают работу в режиме неполного рабочего дня; ученики и лица, проходящие профессиональную подготовку на производстве и получающие стипендию или зарплату.

Весомый вклад в формирование безработицы в Украине осуществляет скрытая его форма, то есть нежелание или невозможность значительной части безработных трудоспособного возраста регистрироваться в службах занятости [3]. Анализ показателей безработицы в Украине по состоянию на 2009 и 2013 гг. приведен в табл. 1 [4].

Таблица 1

Анализ показателей безработицы в Украине по состоянию на 2009 и 2013 гг.

№ п/п	Название показателя	2009 год	2013 год	отклонения +/-
A	B	C	D	E
1	Экономично активное население трудоспособного возраста	579 тыс. чел.	585,2 тыс. чел.	+6,2 тыс. чел.
2	Занятое население	511 тыс. чел.	527,9 тыс. чел.	+16,9 тыс. чел.
3	Безработное население	68 тыс. чел.	57,3 тыс. чел.	-10,7 тыс. чел.
		11,70 %	9,8 %	-1,9 %
4	Трудоустроенные	28,5 тыс. чел.	15,2 тыс. чел.	-13,3 тыс. чел.
5	Средний размер помощи по безработице	642 грн	1003 грн	+361 грн

Из данных табл. 1 видно, что население трудоспособного возраста в 2009 г. составляло 579 тыс. чел., тогда как в 2013 г. – 585,2 тыс. чел., следовательно, их количество увеличилось более чем на 6 тыс. чел. Среди них занятого населения в 2009 г. было 511 тыс. чел., а в 2013 г. – 527,9 тыс. чел. Безработное население в 2009 г. составило 68 тыс. чел., или 11,7 %, а в 2013 г. – 57,3 тыс. чел., или 9,8 %. Итак, количество безработных несколько уменьшилось. При содействии государственной службы занятости в 2009 г. были трудоустроены 28,5 тыс. чел., а в 2013 г. – 15,2 тыс. чел. Средний размер пособия по безработице в 2009 г. составил 642 грн, а в 2013 г. – 1003 грн, то есть денежная помощь возросла на 361 грн. В течение 2012–2013 гг. самый высокий показатель безработицы был зафиксирован в Житомирской области, а самый низкий – в Киеве [4].

Не могут быть признаны безработными граждане:

- в возрасте до 16 лет, за исключением тех, которые работали и были уволены в связи с изменениями в организации производства и труда; реорганизацией, перепрофилированием и ликвидацией предприятия, учреждения и организации или сокращением численности (штата);
- которые впервые ищут работу и не имеют профессии (специальности), в том числе выпускники общеобразовательных школ, если они отказываются от прохождения профессиональной подготовки или от неоплачиваемой работы, включая работу временного характера;
- которые отказались от двух предложений подходящей работы с момента регистрации их в службе занятости в качестве лиц, которые ищут работу. При этом они теряют право на предоставление статуса безработного сроком на три месяца с последующей регистрацией;
- которые имеют право на пенсию в соответствии с законодательством Украины. Уровень зарегистрированной безработицы рассчитывается как отношение количества официально зарегистрированных безработных к трудоспособному населению в трудоспособном возрасте.

Трансформация политики рынка труда должна быть направлена на обеспечение достойной работой населения независимо от места проживания, на стимулирование экономической активности населения, развитие и реализацию трудового потенциала. Это станет весомым фактором дальнейшего экономического роста. В ближайшее время Украина должна найти свое место в системе международного разделения рынка труда и стать активным продуцентом конкурентоспособной продукции. Проблемы украинского рынка труда невозможно решить без внедрения государственного регулирования занятости, которое содержит активную и пассивную составляющие политики занятости. Основными направлениями активной политики занятости является: создание дополнительных и новых рабочих мест; профессиональная подготовка и переподготовка рабочей силы; организация общественных работ. К основным пассивным элементам относятся предоставление соответствующей помощи по безработице, которая выполняет не только компенсационную, но и стимулирующую функции. Программы пассивной политики занятости финансируются из специальных страховых фондов.

По результатам данного исследования можно сделать такие выводы: высокий уровень безработицы – это проблема, которую нужно решать и которая требует глубокого научного анализа и выработки на этой основе практических рекомендаций, которые могут использоваться для разработки и реализации эффективной социально-

экономической политики, направленной на обеспечение продуктивной занятости экономически активного населения страны, уменьшение уровня безработицы до минимального социально-допустимого уровня.

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

Литература: 1. О занятости населения : Закон Украины от 01 марта 1991 № 803-XII / В редакции Закона № 662-IV от 03 апреля 2004 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/803-12/page>. 2. Лопатина К. А. Состояние и направления ликвидации проблемы безработицы в Украине / К. А. Лопатина // Управление развитием. – 2011. – № 16 (113). – С. 85–86. 3. Федоренко В. Г. Рынок труда в Украине и экономические тенденции в условиях мирового экономического кризиса / В. Г. Федоренко // Экономика и государство. – 2009. – № 1. – С. 4–5. 4. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ВИЯВЛЕННЯ ПЛАГІАТУ В ЛІТЕРАТУРНОМУ ТВОРІ

УДК 347.781.5

Вискребенцева А. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті розкрито сутність поняття «плагиат» як одного з видів порушення авторських прав, проаналізовано різні форми плагиату літературних творів, визначено відповідальність, що настає за порушення прав авторства.

Ключові слова: інтелектуальна власність, відповідальність, літературні твори, авторське право, плагиат.

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность понятия «плагиат» как одного из видов нарушения авторских прав, проанализированы различные формы плагиата литературных произведений, определена ответственность, наступающая за нарушение прав авторства.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, ответственность, литературные произведения, авторское право, плагиат.

Annotation. This article reveals the essence of the concept of “plagiarism” as one of the types of copyright infringement, plagiarism analyzed various forms of literature, defined responsibilities, upcoming for infringement of authorship.

Keywords: intellectual property, liability, literary works, copyright, plagiarism.

Кожна людина виражає свою особистість у власних творчих працях. Створюючи такі різні корисні для суспільства речі, як картини, скульптури, кінострічки, літературні твори, постановки п'єс та інше, їх автор розраховує не тільки на реалізацію свого творчого потенціалу, але й на отримання справедливої винагороди за свою працю. Але з урахуванням того факту, що інформатизація суспільства зростає з кожним роком все стрімкішими темпами, проблема запобігання плагиату стає однією з ключових у сфері захисту авторських прав.

Порушення у сфері дотримання авторського права стали предметом дослідження багатьох видатних учених. Так, теоретичні аспекти інтелектуальної власності досліджували В. Я. Іонас, О. С. Іоффе, В. І. Серебровський, Е. П. Гаврилов та інші. Серед сучасних дослідників слід відзначити В. С. Дроб'язка, А. В. Серго, О. О. Штефан, Р. Б. Шишкю.

Але варто зазначити, що в роботах даних авторів недостатньо досліджувалися питання особливостей виявлення порушень авторських прав за умови використання творів в інформаційних мережах.

Метою даної статті є дослідження сутності плагіату як одного з порушень авторських прав, а також з'ясування способів охорони та захисту літературних творів від плагіату та відповідальності за даний вид правопорушень.

У Законі України «Про авторське право та суміжні права» плагіат розглядається як оприлюднення (опублікування) повністю або частково чужого твору під іменем особи, яка не є автором цього твору [1].

О. Д. Святоцький визначає плагіат як недозволене запозичення, відтворення чужого літературного, художнього або наукового твору (чи його частини) під своїм іменем або псевдонімом, не сумісне як із творчою діяльністю, так і з нормами моралі та закону, що охороняє авторське право [2, с. 157].

В. Я. Юнас під плагіатом розуміє видачу чужого твору за свій або незаконне опублікування чужого твору під своїм іменем, літературне викрадення [3, с. 459].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що плагіат – це викрадення результатів інтелектуальної праці інших людей.

На відміну від плагіату у музиці, графіці тощо плагіат літературних і художніх творів поділяється на дві категорії: плагіат програмного коду та плагіат вільного тексту. У даній статті буде розглядатись плагіат тексту, а саме – літературних творів.

Існують різні причини, з яких здійснюється плагіат як художніх творів, так і творів науки. Метою будь-якого плагіату художнього твору є отримання слави та матеріальної винагороди за рахунок праці іншої людини. А мета плагіату наукового твору полягає у виправданні витрачених бюджетних коштів або коштів замовника шляхом привласнення результатів чужої інтелектуальної праці. В даному випадку плагіатора цікавить не стільки привласнення чужої слави (хоча, безумовно, такі випадки існують), скільки використання отриманого іншим наукового результату. Але в будь-якому разі за доктриною сучасного авторського права, плагіат – це порушення немайнових (право на ім'я) та майнових (право на винагороду) прав автора.

Сьогодні з розвитком інформаційних технологій, з одного боку, з'явилась можливість швидкого багаторазового використання твору, (фотографування, копіювання, сканування, і нарешті розповсюдження в мережі Інтернет), а з іншого – виникла можливість швидко виявляти плагіат у творах. Раніше, до виникнення інтернету, автор міг не здогадуватися про неправомірне використання його твору, але тепер виявити дане правопорушення досить просто, необхідно лише набрати характерний вислів із твору, який, за підозрою автора, використаний плагіатором, і в пошуковій системі інтернету одразу ж з'явиться інформація із запозиченими висловами автора.

Слід зазначити, що плагіат набуває різних форм. Так, Д. Липчик [4, с. 103] виокремлює наступні форми плагіату:

1. Дослівно слово в слово: плагіат, в якому текстовий вміст копіюється з одного чи декількох джерел, при чому скопійований вміст може бути дещо зміненим.
2. Перефразування, під яким розуміється зміна граматики, використання синонімів, зміна порядку висловків в оригінальній роботі або ж повторювання змісту у різних семантичних формах.
3. Відсутність належного використання лапок: нездатність визначити точно частину запозиченого змісту, вказати цитату автора.
4. Дезінформація посилань: додавання посилань на неправильні або неіснуючі джерела.
5. Перекладання: іншими словами – міжмовний плагіат, в якому літературний текст перекладається і використовується без посилання на оригінальну роботу.

При виявленні плагіату в літературних творах наукового характеру необхідно враховувати відмінності притаманного їм наукового стилю викладення інформації від художнього стилю літературних творів. Літературні твори наукового характеру мають певні характерні риси, до яких слід відносити ясність, логічну послідовність, предметність тлумачень, доказовість викладу, аргументацію та переконливість тверджень.

Також на відміну від літературних творів науковий стиль позбавлений образності, поетичного живопису, зображувальності, експресії. Саме через наявність таких ознак автор передає свою індивідуальність у написаних ним художніх літературних творах.

Необхідно зазначити, що плагіат у творах може бути не тільки «прямим», але й завуальованим. У словнику С. І. Ожегова [5, с. 33] прямий плагіат визначається як пряме відтворення (відображення) чужого твору або його частини під своїм іменем. Завуальований плагіат полягає у тому, що текст твору зазнає несуттєвих змін шляхом заміни окремих слів та виразів їх синонімічними аналогами.

Інколи встановлення факту запозичення використання чужого твору недостатньо для визначення того, хто з двох творців у кого вкрав. При виявленні плагіату важливо враховувати момент первинності створення твору. Тобто, чий твір було створено першим. Раніше це можливо було встановити лише шляхом криміналістичної почеркознавчої експертизи (якщо йдеться про рукописний текст), за встановленням дати нанесення тексту на па-



перовий носій, за датою надходження рукопису твору до друкарні чи за датою видання твору. Сьогодні за умови створення твору в електронному вигляді та можливості його розміщення в мережі Інтернет установлення факту першості є більш складним і потребує застосування певних технічних «хитрощів». Так, наприклад, автор шляхом використання спеціальної програми може замінити в усьому тексті кириличні літери на візуально ідентичні літери латинського алфавіту. Це прихована ознака авторства, про яку знає тільки автор. Тому візуально в електронному вигляді такі два твори не будуть відрізнятися, але при обробці спеціальною програмою цю приховану ознаку буде відображено.

Ще один спосіб прихованої ознаки авторства – це приховування в певних частинах тексту спеціальної інформації (наприклад, прізвища автора), закодованої за спеціальним алгоритмом.

Згідно з Маурером [6, с. 1050–1084], методи виявлення плагіату можна класифікувати за трьома категоріями.

Перша категорія прагне виявити стиль автора тексту і знайти несумісні зміни у цьому стилі, тобто здійснення стилOMETричного аналізу.

Друга категорія, заснована на порівнянні кількох документів і виявленні перекривання частинами між цими документів.

Третя категорія приймає документ як вхідні дані, а потім відбувається пошук моделей плагіату через інтернет або вручну, або в автоматичному режимі [7, с. 86–93].

Одним із способів підвищення якості роботи сервісів пошуку плагіату і аналогічних систем в інших галузях є додавання перевірки тексту на однорідність: якщо будь-який із фрагментів явно відрізняється від загального авторського стилю тексту, то велика ймовірність того, що цей фрагмент запозичено з іншого джерела.

Стосовно відповідальності за порушення прав авторства зазначимо, що згідно зі ст. 424 Цивільного кодексу України, майнові права інтелектуальної власності не обмежуються лише використанням і наданням дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності, але й передбачають виключне право суб'єкта права інтелектуальної власності, в даному випадку автора твору, перешкоджати неправомірному використанню цього об'єкта.

На міжнародному рівні право на недоторканість і цілісність твору разом із правом авторства визнається Бернською конвенцією про охорону літературних і художніх творів. Так, відповідно до ст. 6 даної конвенції, незалежно від майнових прав автора і навіть після уступки цих прав він має право вимагати визнання свого авторства на твір і протидіяти будь-якому перекрученню, спотворенню або іншим змінам цього твору, а також будь-якому іншому посяганню на твір, яке здатне завдати шкоду честі і репутації автора.

Слід зазначити, що охороні підлягають усі твори, зазначені у ст. 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права», як оприлюднені, так і не оприлюднені, як завершені, так і не завершені, незалежно від їх призначення, жанру, обсягу, мети (освіта, інформація, реклама, пропаганда, розваги тощо). Причому передбачена законом правова охорона поширюється тільки на форму вираження твору і не поширюється на будь-які ідеї, теорії, принципи, методи, процедури, процеси, системи, способи, концепції, відкриття, навіть якщо вони виражені, описані, пояснені, проілюстровані у творі. До того ж, автор (чи інший правовласник) має право вимагати виплати винагороди за будь-яке використання твору (ч. 5 ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права») [1].

Щодо припинення порушення прав при виявленні плагіату, то до подання позову до суду автор може здійснити спробу досудового врегулювання конфлікту, що виник. Для цього йому необхідно у письмовій формі довести до відома порушника його прав про виявлення факту плагіату. При цьому ознаки, за якими було встановлено факт плагіату, не повинні розкриватися. У своєму зверненні до порушника автора має право вимагати від нього поновлення своїх немайнових прав, яке може бути здійснено, наприклад, шляхом публікації в певному виданні вибачення порушника перед автором твору.

Відповідно до ст. 50 Закону України «Про авторське право і суміжні права», визначено, що порушенням авторського права, яке дає підстави для судового захисту є, зокрема, вчинення будь-якою особою дій, які порушують особисті немайнові права суб'єктів авторського права. Згідно зі ст. 52 цього Закону, автор має право вимагати, в тому числі у судовому порядку, публікації в засобах масової інформації даних про допущені порушення авторського права та судові рішення щодо цих порушень. При цьому автор має також право в судовому порядку вимагати від порушника відшкодування моральної (немайнової) шкоди, відшкодування збитків, завданих порушенням його авторського права, стягнення з порушника доходу, отриманого внаслідок порушення; та виплати компенсації в розмірі від 10 до 50 000 мінімальних заробітних плат [1].

Плагіат є також і кримінальним злочином. За ст. 176 Кримінального кодексу України, плагіат є порушенням інтелектуальної власності, зокрема, авторського права і суміжних прав, а саме:

1. Незаконне відтворення, розповсюдження творів науки, літератури і мистецтва, комп'ютерних програм і баз даних, а так само незаконне відтворення, розповсюдження виконань, фонограм, відеогам і програм мовлення, їх незаконне тиражування та розповсюдження на аудіо- та відеокасетах, дискетах, інших носіях інформації або інше умисне порушення авторського права і суміжних прав, якщо це завдало матеріальної шкоди у великому розмірі, караються штрафом від двохсот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправни-



ми роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на той самий строк, з конфіскацією всіх примірників творів, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення та знарядь і матеріалів, які спеціально використовувались для їх виготовлення.

2. Ті самі дії, якщо вони вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, або завдали матеріальної шкоди в особливо великому розмірі, караються штрафом від тисячі до двох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або позбавленням волі на строк від двох до п'яти років, з конфіскацією всіх примірників творів, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення та знарядь і матеріалів, які спеціально використовувались для їх виготовлення [8].

У ст. 51-2 Кодексу України про адміністративні правопорушення містяться норми, які мають більшу сферу застосування, аніж кримінальне законодавство. Даною статтею встановлюється адміністративна відповідальність за порушення прав повністю на всі об'єкти інтелектуальної власності. Відповідно до зазначеної норми закону, «незаконне використання об'єкта права інтелектуальної власності (літературного чи художнього твору, їх виконання, фонограми, передачі організації мовлення, комп'ютерної програми, бази даних, наукового відкриття, винаходу, корисної моделі тощо), привласнення авторства на такий об'єкт або інше умисне порушення прав на об'єкт права інтелектуальної власності, що охороняється законом, тягне за собою накладення штрафу від десяти до двохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією незаконно виготовленої продукції та обладнання і матеріалів, які призначені для її виготовлення» [9].

Отже, можна зробити висновок, що плагіат як один із видів порушення авторських прав з розвитком нових способів вираження об'єктів авторського права набув свого подальшого поширення. Сфера цього явища значно розповсюдилась і на твори наукового характеру, що є не тільки порушенням авторських прав, але й потужним знаряддям зниження авторитету і довіри до науки в нашому суспільстві.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – №13. – Ст.64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>. 2. Святоцький О. Д. Інтелектуальна власність : словник-довідник / За ред. О. Д. Святоцького, В. С. Дроб'язка. – К. : ВД «Ін Юре», 2000. – 356 с. 3. Ионас В. Я. Произведения творчества в гражданском праве / В. Я. Ионас. – М. : Юридическая литература, 2007. – 168 с. 4. Липчик Д. Авторське право та суміжні права / Д. Липчик, [пер. з фр.]. – М. : Радомир; Вид-во ЮНЕСКО, 2002. – 788 с. 5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. д-ра филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 15-е изд., стереотип. – М. : Русский язык, 2004. – 816 с. 6. Maurer A. Plagiarism – A Survey / A. Maurer, F. Kappe, B. Zaka // Journal of Universal Computer Sciences. – 2006. – № 8. – P. 1050–1084. 7. Попович О. С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Б. А. Малицького. – К. : Фенікс, 2005. – 226 с. 8. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. 9. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.



ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 330.142

Вустянова Ю. Ю.

Евсеичева Е. П.

Студенты 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные составляющие понятия «человеческий капитал». Выявлены основные тенденции и факторы развития человеческого капитала. Определены основные причины дестабилизации данного показателя. Проведен анализ проблем его формирования и предложены мероприятия по созданию грамотного стратегического развития человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, национальное богатство, экономически активное население, человеческий потенциал.

Анотація. У даній статті розглянуто основні складові поняття «людський капітал». Виявлено основні тенденції та чинники розвитку людського капіталу. Визначено основні причини дестабільності даного показника. Проведено аналіз проблем його формування та запропоновано заходи щодо створення грамотного стратегічного розвитку людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, національне багатство, економічно активне населення, людський потенціал.

Annotation. This article describes the basic components of the concept of “human capital”. The main tendencies and factors of development of human capital. The main reason of destabilization of this indicator. The analysis of the problems of its formation and proposed measures to create a competent strategic human capital development.

Keywords: human capital, national wealth, the economically active population, the human potential.

Проблема человеческого капитала давно заняла центральное положение в современной экономике. Предприимчивость, инновации, различные идеи, творчество и активность персонала, генерирование новых управленческих решений, поиск и обработка новой информации – вот вопросы, проблематика которых является главным объектом исследования множества ученых в различных направлениях экономической науки.

Ранее считалось, что материальные факторы доминировали над нематериальными, но в конце XX в. сформулировалось новое понятие, что именно люди, а не деньги и машины являются решающим фактором и условием увеличения конкурентоспособности экономики.

Концепция человеческого капитала в современном виде сформировалась, главным образом, под влиянием трудов таких известных экономистов, как С. Кузнец, Г. Беккер, Т. Шульц, Б. Вейсброт, Дж. Минцер, В. Конов, С. Курганский, И. Ильинский, С. Найданова, М. Хараева. Сам термин «человеческий капитал» впервые появился в 1980-х гг. в работах нобелевских лауреатов Т. Шульца и Г. Беккера.

Цель работы – рассмотрение тенденций и факторов развития человеческого капитала.

Понятие человеческого капитала достаточно многогранное и емкое. Человеческий капитал – это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни [1]. То есть человеческий капитал – это совокупность врожденных, а также приобретенных за счет инвестиций способностей человека, которые включают в себя знания, умения, навыки, образование, запас жизненных сил, здоровья, также включает квалификацию, которые приносят доход не только своему носителю, но также влияют на развитие экономики в целом, что и является источником инноваций и двигателем прогресса [6].

Человеческий капитал постоянно возрастает с применением опыта как в процессе трудовой деятельности, так и вне ее с помощью формального и неформального обучения, но человеческий капитал имеет тенденцию к обесцениванию, если мало используется. Также человеческий капитал формируется за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную способность, в том числе и в воспитание, образование, здоровье, в предпринимательскую способность, в формирование безопасности граждан и бизнеса. Формируется человеческий капитал за счет притока его из-за границы и убывает в случае оттока из страны, как это происходит в Украине [1].

Под национальным человеческим капиталом понимается человеческий капитал страны, который является составной частью ее национального богатства.



Национальный человеческий капитал составляет более половины национального богатства развивающихся стран, а в развитых – 70–80 %. Например, В США человеческий капитал в процентном отношении к национальному богатству составляет 66 %, в странах ОПЕК – 47 %, Китае – 77 %. Основная часть мирового человеческого капитала сосредоточена именно в развитых странах. Это значит, что в таких странах уделяется больше внимания инвестициям в человеческий капитал, нежели в капитал физический [2].

Основными показателями человеческого капитала и потенциала традиционно считают демографические процессы: рождаемость, смертность и миграцию. Демографические проблемы, проявляющиеся в снижении рождаемости, увеличении смертности и оттока экономически активного населения, всегда сопровождали Украину. Пиком снижения демографической базы страны следует считать 1994–2001 гг., что соответствует высокому темпу экономического падения, спровоцированного гиперинфляционными процессами, и как следствие – снижение доходов. Именно последний фактор привел к сокращению ресурсной базы воспроизводства человеческого капитала. При таких условиях тренд снижения рождаемости продолжал предыдущие тенденции и претерпел изменения только с восстановлением экономического роста начала 2000-х годов. Смертность населения за аналогичный период не имела четко сформированного тренда, где рост 2001–2009 гг. сменяется снижением 2010–2014 гг. Следующая смена тренда – рост смертности в 2000–2005 гг. Вместе с приведенными изменениями общий показатель смертности превышает свое значение на начало периода и снижается лишь с приближением 2011 г.

Существенное влияние на формирование качественных характеристик человеческого капитала в Украине осуществляет система воспитания в процессе формирования приоритетов и ценностей. В 2005–2014 гг. наблюдается рост рождаемости, хотя незначительный и более низкими темпами. В связи с таким трендом снизилось количество дошкольных учреждений с 24,5 тыс. в 2001 г. до 15,6 тыс. в 2014 г. Школьное образование также характеризуется сокращением учреждений и учителей: по сравнению с 2000 г. в 2014 г. наблюдается снижение количества учеников на 29,7 % [5].

Такие предпосылки формируют негативные тенденции для профессионального и высшего образования. Имеющиеся статистические показатели свидетельствуют о сокращении числа профессионально-технических учебных заведений на 21,67 % в течение 2000–2014 гг., в этом же периоде количество учащихся рассматриваемой группы учреждений сократилось на 32,62 %, а выпускников – на 64,32 %. Таким образом, мы можем говорить о снижении образовательной базы, что вызвано снижением уровня оплаты труда в данном секторе. Но не все так плохо в сфере образования, постоянно возрастает количество высших учебных заведений IV уровня аккредитации, в 2014 г. их число составило – 349, что соответствует росту на 134,2 % по сравнению с 2000 г. Также увеличивается количество докторантов – в 2014 г. оно составило 1561 чел., аспирантов – 34 653 чел. Данные тенденции говорят о положительных сдвигах в сфере образования.

Здравоохранение также наряду с образованием играет важную роль в формировании человеческого капитала. И в медицинской сфере в течение 2000–2014 гг. происходили постоянные преобразования, которые изменили ее структуры, механизмы, принципы воздействия на носителя человеческого капитала. Произошло сокращение медицинских учреждений, что связано с использованием инновационного технического обеспечения, использованием новых препаратов, методик лечения. Увеличивается количество врачей высшей квалификации, с высоким уровнем знаний [3].

Следует отметить, что конвертация человеческого потенциала в человеческий капитал – достаточно сложный процесс, который состоит из спроса на отдельные элементы человеческого потенциала, спроса на ресурсы развития человеческого потенциала и эффективных инструментов рыночной экономики, что позволит встретиться носителям человеческого капитала и его потребителям.

Таким образом, на данном этапе развития в Украине наблюдается положительная тенденция наращивания человеческого капитала. Однако существует проблема привлечения не только бюджетных средств как инвестиций в данный вид капитала, но и проблемы вложения банковских, частных средств на развитие материально-технической базы, подготовки специалистов. Существует также ряд факторов, не благоприятствующих инвестированию в человеческий капитал. Украина в последние годы является страной-донором, которая поставляет в более развитые страны дешевую рабочую силу.

В таких условиях команда «Викиситиномика», оргкомитет Human Capital Forum и Киевская Бизнес-школа решили предложить обществу опыт и инструменты стратегирования и развития человеческого капитала и инициировала форсайт-исследование «Человеческий капитал Украины 2025».

Итак, форсайт «Человеческий капитал Украины 2025» – это исследование, проведенное в июне – октябре 2012 г. с привлечением широкого круга экспертов, предпринимателей, менеджеров высшего звена. Цель исследования состояла в том, чтобы в условиях неопределенности путей экономического и политического развития мира и Украины установить основные тренды трансформации человеческого капитала Украины и наиболее вероятные сценарии развития, а также стратегические проектные инициативы, которые могут стать фактором изменений. По итогам исследования были приведены наилучшие сценарии развития, которые в последующем должны помочь в стратегическом развитии человеческого капитала [4].

Таким образом, человеческий капитал – это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, который включает образованную часть трудовых ресурсов, знания, умения, среду обитания и трудовую деятельность, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Человеческий капитал в современных условиях является определяющим фактором экономического роста, его интенсивное развитие будет способствовать устойчивому увеличению объемов производства и повышению его эффективности.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко А. А.

Литература: 1. Нестеров Л. Национальное богатство и человеческий капитал / Л. Нестеров, Г. Аширова // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. 2. Корчагин Ю. А. Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира / Ю. А. Корчагин. – Воронеж : ЦИРЭ; Вестник 38, 2011. 3. Найданова С. Б. Человеческий капитал как фактор развития экономики / С. Б. Найданова // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 9 – С. 262 – 263 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7785259. 4. Хараева М. С. Человеческий капитал как фактор опережающего экономического развития / М. С. Хараева // Креативная экономика. – 2009. – № 3 (27). – С. 20–27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/2199/>. 5. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ЧИННОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

УДК 336.225.3

Гаврашенко О. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті відображено податкові аспекти розвитку малого підприємництва з позицій правильного використання сучасних доповнень і змін до Податкового кодексу України, розглянуто вживання особливостей оподаткування та проаналізовано їх вплив на діяльність малих підприємств України.

Ключові слова: мале підприємство, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс, електронні перевірки, електронний кабінет платника податків.

Аннотация. В статье отражены налоговые аспекты развития малого предпринимательства с позиций правильного использования современных дополнений и изменений к Налоговому кодексу Украины, рассмотрено употребление особенностей налогообложения и проанализировано их влияние на деятельность малых предприятий Украины.

Ключевые слова: малое предприятие, упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс, электронные проверки, электронный кабинет налогоплательщика.

Annotation. The article reflects the tax aspects of development of small enterprise are represented from positions of the correct use of modern additions and changes to the Internal revenue code of Ukraine, the use of features of taxation is considered and their influence is analyzed on activity of small enterprises of Ukraine.

Keywords: small enterprise, simplified system of taxation, internal revenue code, electronic verifications, electronic cabinet of taxpayer.

З розвитком інтеграційних процесів в Україні головними суб'єктами ринкової економіки стають суб'єкти підприємницької діяльності. Малі підприємства є передумовою економічного зростання країни, створення нових

робочих місць, розвитку окремих регіонів країни. Але недосконала система оподаткування призводить до тінізації економіки, спаду ділової активності, відтоку національного капіталу за кордон. Отже, вирішення цього питання може значною мірою покращити загальний стан економіки країни, поповнивши державний бюджет. А відтак, удосконалення системи оподаткування є актуальною проблемою.

Мета дослідження – аналіз впливу змін і доповнень до Податкового кодексу на розвиток малого підприємництва.

Предметом дослідження є вплив на розвиток малого підприємництва змін і доповнень до Податкового кодексу.

Об'єкт – діяльність суб'єктів малого підприємництва в Україні.

У своїх працях це питання розглядали такі вчені, як: О. В. Балабенко, І. М. Бурденко, Ф. О. Ярошенко. У роботах зазначених авторів підіймаються питання, пов'язані з проблемами становлення малого бізнесу в Україні. Це пов'язано з тим, що в практичному і теоретичному планах залишаються невирішені проблеми наукового та методичного забезпечення послідовної та стабільної податкової політики цієї категорії платників податків.

Мале підприємництво, зазначає І. М. Бурденко, дуже тонкий і чутливий сектор національної економіки, який моментально реагує на такі несприятливі фактори, які відображають наростання фінансових труднощів, циклічних коливань, зростання рівня інфляції, посилення податкового тиску [1].

У зв'язку з цим Урядом України було прийнято Постанову про заходи щодо забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва, а саме: 20 жовтня 2011 р. Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів України» [2]. Згідно з цим Законом, передбачено суттєві зміни в системі оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Крім того, з метою стимулювання підприємницької діяльності в Україні у 2013 р. було прийнято ще низку змін. Розглянемо їх трохи докладніше.

В даний час Податковим кодексом України передбачено два способи оподаткування для малих підприємств, що здійснюють підприємницьку діяльність в Україні, тобто загальну та спрощену системи оподаткування [3]. При цьому, на думку О. В. Балабенко, виникає необхідність виявлення переваг і недоліків загальної системи оподаткування на відміну від спрощеної [4].

Безсумнівною перевагою для підприємця загальної системи оподаткування на відміну від спрощеної системи є те, що він може вибрати будь-який вид діяльності. Річний оборот підприємця, який обрав загальну систему оподаткування, не обмежується граничною сумою і кількістю найманих працівників. Але на цьому всі переваги загальної системи оподаткування по суті закінчуються. Більше того, як і «спрощенцям», підприємцю на загальній системі оподаткування необхідно буде отримати ліцензію на ті види діяльності в Україні, які підлягають ліцензуванню. Крім того, значно ускладнюється облік і звітність при використанні загальної системи оподаткування.

Підприємець зобов'язаний застосовувати при розрахунках за товари або послуги реєстратори розрахункових операцій (касові апарати) або розрахунково-касові книги, при цьому необхідно подавати звітність щодо застосування касових апаратів. До 1 січня 2014 р. ці касові апарати повинні були з'єднатися з мережею Інтернет, щоб надсилати звітність до податкової адміністрації електронною поштою.

При веденні торгівлі товарами необхідно придбати торговий патент. Оподаткування доходів підприємця на загальній системі оподаткування регламентується ст. 177 ПК України [3, с. 265].

Об'єктом оподаткування є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та негрошовій формах) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такої фізичної особи-підприємця. Чистий дохід оподатковується за податковою ставкою у 15 %, а 17 % застосовується до тієї частини доходу, яка перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року (ст. 167.1 ПК України) [3, с. 239].

Витрати необхідно підтверджувати документально, що також часто є проблематичним, наприклад, при закупівлі товарів підприємцем на оптових ринках.

Підприємець на загальній системі оподаткування зобов'язаний сплачувати авансові платежі з податку на прибуток і за єдиним соціальним внеском (ЄСВ) відповідно до встановлених термінів сплати: до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня, до 15 листопада. Підприємець може зменшити суму авансових платежів, але для цього до настання строку сплати такого авансового платежу до органу державної податкової служби ним подається заява у довільній формі, що містить розрахунок зменшення суми авансового платежу та коротке пояснення обставин, що призвели до зменшення суми отриманого доходу (ст. 177.5.1 ПКУ) [3, с. 265].

Звітують з податку на прибуток підприємці на загальній системі оподаткування раз на рік – до 10 лютого, зокрема й іноземці, які зареєстровані підприємцями в Україні. Надмірно сплачені суми податку підлягають зарахуванню до майбутніх платежів з цього податку або поверненню платнику податку в порядку, передбаченому цим Податковим кодексом (ст. 177.5.3 ПКУ) [3, с. 266].

При наявності найманих працівників у підприємця він зобов'язаний нараховувати та утримувати з їх заробітної плати податок на дохід і ЄСВ, а також звітувати за цими сумами в установленій формі до податкової адміністрації і до Пенсійного фонду.

З 1 січня 2014 р. набула чинності ціла низка змін до Податкового кодексу України, починаючи з податкових перевірок і закінчуючи новими правилами реєстрації для фізичних осіб-нерезидентів. Нові нюанси при проведенні перевірок такі. Тепер після перевірки платник податків має ще п'ять робочих днів для того, щоб надати контролюючому органу ті документи, які вважає необхідними, а не тільки ті, що вказані в акті податкової перевірки як відсутні.

Особливу увагу слід звернути на електронні податкові перевірки. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що набув чинності порядок надання платником податків заяви про проведення документальної невиїзної позапланової перевірки та прийняття рішення територіальним органом Міністерства доходів і зборів України про проведення такої перевірки. Щоб дану перевірку було проведено, платнику податків необхідно подати заяву не пізніше ніж за 10 календарних днів до передбачуваного початку перевірки. До заяви додаються електронні підтвердуючі документи. Крім того, визначено, що електронні перевірки будуть проводитися для: платників податків, які застосовують спрощену систему оподаткування, з 1 січня 2014 р.; суб'єктів господарювання мікро-, малого та середнього бізнесу – з 1 січня 2015 р.; інших платників податків – з 1 січня 2016 р.

Далі вводиться «Електронний кабінет платника податків». У кожного платника податків буде свій індивідуальний електронний податковий календар, завдяки якому можна буде контролювати терміни звітності, сплати податків і зборів та багато іншого.

Верховна Рада України 24 жовтня 2013 р. прийняла Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень)» [5]. Головним серед змін, згідно із цим Законом, є скасування свідоцтва ПДВ та свідоцтва Єдиного податку. Тепер не потрібно отримувати свідоцтва про реєстрацію платника ПДВ та свідоцтва єдиного податку. Замість них до обігу ввійдуть вилучення (довідки) з відповідних реєстрів Міністерства доходів і зборів України. Внесено відповідно і зміну реквізитів податкової декларації. Свідоцтво платника єдиного податку тепер буде представлено у формі електронного документа, який також буде знаходитися в єдиному Державному реєстрі.

З метою постійного забезпечення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних і фізичних осіб інформацією, Міністерство доходів і зборів щодня буде її оприлюднювати для безкоштовного і вільного доступу до єдиного реєстраційного веб-порталу юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців.

Особливо слід підкреслити, що Державна податкова служба більше не буде займатися контролем, оскільки Верховна Рада позбавила її більшості функцій і повноважень у сфері нормативно-правового регулювання, передавши їх Міністерству фінансів та іншим державним органам. Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо Державної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні)» позбавляє ДПСУ права формування і затвердження плану-графіка проведення документальних планових перевірок, переліку ризиків і їх поділу на ступені ризику і наділяє такими функціями Міністерство фінансів, яке визначатиме формат і порядок надання в ході перевірок платниками податків документів посадовим особам ДПС, а також устанавлювати порядок розстрочення податкового боргу та порядок списання податкового боргу[6].

Законом передбачено передачу Мінфіну і функції затвердження форм податкових декларацій і виконання функції встановлення порядку податкового обліку та звітності про результати спільної діяльності. Згідно з Законом, порядок контролю митними органами за сплатою платниками ПДВ, акцизного та екологічного податку, буде встановлюватися Мінфіном, а не спільним рішенням Податкової та Митної служб. Крім того, раніше підконтрольний ДПСУ Єдиний реєстр податкових накладних в електронному вигляді тепер буде вести Мінфін, а також приймати рішення про зміну основного місця обліку платника податків.

Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо Державної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні)» наділяє податкову міліцію функцією збору та аналізу інформації про порушення податкового законодавства та прогнозування тенденцій розвитку негативних процесів кримінального характеру у сфері оподаткування. Завдяки вжитим заходам, можна припустити, що вони сприятимуть детінізації доходів, а частка малого бізнесу в державному обороті істотно підвищиться, при цьому малий бізнес зможе реально стати активатором модернізації країни.

Відтак, органам влади на місцях слід провести серйозну роботу, особливо щодо залучення до малого бізнесу якомога більше молоді. Для цього необхідно на рівні місцевих рад внести поправки в рамках чинного законодавства, що стосуються підтримки молодіжного підприємництва. У перспективі необхідно прийняти ще чимало законів, які забезпечували б малому бізнесу динамічний розвиток.



Література: 1. Бурденко І. М. Аналіз стану й напрямки розвитку податкової системи України та її вплив на зростання економіки / І. М. Бурденко, О. В. Кравченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (70). – С. 250–260. 2. О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины и некоторые другие законодательные акты Украины относительно упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности : Закон Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T114014.html. 3. Податковий кодекс України : чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 р. – К. : Алерта; Центр учбової літератури, 2011. – 488 с. (Відповідає офіц. тексту). 4. Ярошенко Ф. О. Реформирование налоговой системы Украины в контексте принятия Налогового кодекса / Ф. О. Ярошенко // Финансы Украины. – 2010. – № 7. – С. 3–9. 5. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень) : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/657-18>. 6. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо Державної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні)» : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/404-18>.



ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ЗАВДАННЯ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

УДК 338.24

Гамзаєва Е. М.

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

Анотація. Проаналізовано наукові підходи до визначення поняття «економічна безпека держави». Визначено елементи економічної безпеки держави та запропоновано завдання, які здатні вирішувати економіка у процесі забезпечення стійкого і безпечного розвитку економічної системи.

Ключові слова: економічна безпека, економічна криза, загрози економічній безпеці регіонів, збалансований розвиток регіонів, механізм забезпечення економічної безпеки.

Аннотация. Проанализированы научные подходы к определению понятия «экономическая безопасность государства». Определены элементы экономической безопасности государства и предложены задания, которые способна решать экономика в процессе обеспечения устойчивого и безопасного развития экономической системы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономический кризис, угрозы экономической безопасности регионов, сбалансированное развитие регионов, механизм обеспечения экономической безопасности.

Annotation. Analyzed scientific approaches to the definition of “economic security”. The elements of the economic security of the state and offered the job, which is able to deal with the economy in the process of sustainable and safe development of the economic system.

Keywords: economic security, the economic crisis, the threat of economic security of regions, a balanced regional development, the mechanism of economic security.

Політика забезпечення економічної безпеки потребує суттєвого перегляду з огляду на розгортання кризових явищ в економіці, що мали серйозні негативні наслідки для нашої держави та породили низку загроз для економіки України. В контексті цього стратегічним напрямом забезпечення національних економічних інтересів є робота дієвої та виваженої політики, яка б дала можливість пом'якшити вплив циклічних і структурних коливань на господарські комплекси держави.

Проблематика забезпечення економічної безпеки держави досліджується в працях таких відомих вітчизняних науковців, як О. Власюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Ермошенко, Я. Жаліло, В. Кириленко,

Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Сухоруков та інші. Поряд із цим досі недостатньо дослідженими залишаються питання впливу кризи на економічну безпеку різних регіонів з урахуванням їх специфіки та ресурсного потенціалу.

Метою статті є розробка теоретичних і практичних засад забезпечення економічної безпеки України в умовах кризи та пріоритетних напрямів зміцнення економічної безпеки держави.

Поняття «економічна безпека» вперше було вжито в 1994 р. Г. Пастернак-Таранушенком. Вітчизняний дослідник О. Белов визначає економічну безпеку як «стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, суспільства, держави» [1, с. 23]. В той же час М. Пендюра зазначає, що економічна безпека держави є не тільки однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, але й вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів [2]. Якщо розглянути роботи українських дослідників І. Бінько та В. Шлемко, то вони доводять, що «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [3, с. 8]. А Г. Пастернак-Таранушенко дещо розширює дефініцію економічної безпеки, зазначаючи, що «економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців». В свою чергу, І. Мішина доводить, що економічна безпека – це основа життєдіяльності суспільства, його соціально-політичної та національно-етнічної стійкості [4, с. 3], а економічну безпеку визначено як економічні відносини, горизонтальні і вертикальні, між державою, регіонами, підприємствами й окремими індивідами з приводу досягнення такого рівня розвитку економіки, при якому здійснюється ефективне задоволення потреб і гарантований захист інтересів усіх суб'єктів економіки навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [5, с. 89]. Щодо норм законодавства, то Міністерство економіки України своїм Наказом «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» визначило економічну безпеку як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [6]. Якщо ж брати до уваги міжнародний досвід, то американські вчені вважають, що економічна безпека має відповідати принаймні двом умовам. По-перше, це збереження економічної самостійності країни, її здатності у власних інтересах приймати рішення, що стосуються розвитку економіки в цілому. По-друге, це збереження вже досягнутого рівня життя населення і можливості його подальшого підвищення [7, с. 30]. Аналогічні вимоги до економічної безпеки висловлював Х. Маховскі. Економічна безпека, на його думку, повинна забезпечувати досить високу міру незалежності від стратегічних партнерів, тобто тих, які потенційно можуть впливати на політичні рішення, які будуть неприйнятні з комерційної точки зору.

Як видно з наведених визначень, поняття «економічна безпека» характеризується складною внутрішньою структурою. На нашу думку, більш точно визначення надав Г. Пастернак-Таранушенко, бо перш за все економічна безпека – це база для перспективного розвитку як держави, так і її населення, як у наш час, так і в майбутньому. Загальним недоліком зазначених підходів є відсутність комплексного підходу до всієї сукупності взаємопов'язаних елементів економічної безпеки. На наш погляд, економічна безпека – це не лише стан захищеності національних інтересів, але й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів, розвитку вітчизняної економіки, підтримку соціально-політичної стабільності суспільства.

В умовах кризових процесів, які спостерігаються сьогодні, механізми стабілізації та забезпечення економічної безпеки багатозначні та неординарні. Тому найбільш узагальнена і логічна характеристика економічної безпеки повинна включати три найважливіші елементи:

- 1) економічну незалежність, яка в сучасних умовах означає можливість контролю держави за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва ефективності та якості продукції, який забезпечував би її конкурентоспроможність і дозволяв нарівно брати участь у світовій торгівлі;
- 2) стабільність і стійкість національної економіки передбачає захист власності в усіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, заборона чинників, здатних дестабілізувати ситуацію;
- 3) економічний прогрес, що передбачає створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійну модернізацію виробництва, державну підтримку стратегічних галузей, пошук нових напрямків, що є необхідними умовами стійкості та самозбереження національної економіки.

Отже, зміст поняття «економічна безпека» можна розкрити через сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість та здатність до постійного прогресу. Історичний досвід людства свідчить, що зневаження соціально-економічної небезпеки, ігнорування її загроз веде до того, що загрози стають некерованими, переростають в екстремальну стадію та перетворюються в надзвичайні ситуації соціального характеру, що можуть перевищувати своїми наслідками надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру.

Загальновідомо, що важливою передумовою стабільного прогресивного розвитку суспільства щодо забезпечення достатнього рівня захищеності економічних інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, може



бути досягнуто насамперед шляхом: створення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможної національної економіки; прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці; забезпечення продовольчої безпеки; захисту внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національному виробнику, здоров'ю людей та навколишньому середовищу; поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізації участі в міжнародних економічних та фінансових організаціях [6].

Однією з найбільш гострих проблем є розбудова дієвого конституційно-правового механізму забезпечення економічної безпеки країни. Враховуючи наявні у вітчизняній юриспруденції концепції механізму правового регулювання та забезпечення основних прав і свобод громадян, можна стверджувати, що конституційно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки має включати принаймні чотири основні елементи:

- 1) нормативно-правову основу;
- 2) функціональний механізм публічної влади;
- 3) систему суб'єктів господарювання;
- 4) суспільно-політичну інфраструктуру.

Нормативно-правову основу забезпечення економічної безпеки нині в цілому створено, вона складається з кількох рівнів правових актів: Конституції України, базового Закону «Про основи національної безпеки України», статутних і галузевих законів, підзаконних нормативних актів, а також деяких політико-правових документів декларативного характеру. Проте вона потребує вдосконалення через прийняття Закону «Про економічну безпеку України» і запровадження практики схвалення парламентом стратегії економічної безпеки, яка б узгоджувалася зі стратегією соціально-економічного та культурного розвитку України.

На рівень забезпечення економічної безпеки впливають кризові явища, до яких можна віднести можливі або реальні явища, події й процеси, здатні заподіяти лиха людині, соціальній групі, народу, суспільству, державі, людському співтовариству або навіть знищити їх, завдати шкоди їхньому благополуччю, зруйнувати матеріальні й духовні цінності. Наслідки кризових явищ соціально-економічного характеру досить численні. До них належать різні форми насильства (війни, збройні конфлікти, терористичні акти, масові заворушення тощо), кримінал (бандитизм, злочинство, шахрайство, шарлатанство тощо), вживання речовин, що порушують психічну й фізичну рівновагу людини (алкоголь, нікотин, наркотики, лікарські препарати), суїциди та ін., здатні завдати шкоди здоров'ю та життю людини. Відтак, стан соціально-економічної безпеки держави потребує постійного моніторингу з метою прогнозування появи та розвитку кризових явищ. Моніторинг як оперативна інформаційно-аналітична система оглядів за динамікою показників економічної безпеки має велике значення для економіки, в якій утверджуються ринкові механізми, що характерно для нашої держави.

Необхідність відновлення докризових позитивних соціально-економічних тенденцій, подолання депресивності вимагає від органів влади державного, регіонального і місцевого рівня, а також органів місцевого самоврядування посилити увагу до питань, пов'язаних зі зміною пріоритетів регіональної політики, виведення її на якісно новий рівень розвитку.

На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що політика держави щодо забезпечення економічної безпеки повинна базуватися на наступних пріоритетах: упорядкуванні правових основ економічних і політичних взаємин; усуненні основних суперечностей міжбюджетних відносин; збереженні економічного контролю держави над стратегічними і галузеутворюючими об'єктами і природними ресурсами; диференційованій цільовій підтримці підприємств; сприянні розвитку малого і середнього підприємництва, налагодженні партнерських зв'язків у цій сфері; забезпеченні зовнішньоекономічної безпеки держави, підтриманні оптимального співвідношення експорто-орієнтованого та імпортозамінного виробництва.

Слід пам'ятати, що однією з найважливіших умов забезпечення економічної безпеки держави є розробка ефективних заходів регулювання та підтримки депресивних територій. З іншого боку, врахування регіональної специфіки середовища економічної безпеки вимагає поєднання державних заходів, спрямованих на реалізацію державної політики в регіонах; спільних заходів центру та регіонів, які передбачають державну підтримку та стимулювання активізації внутрішнього потенціалу регіонів, а також регіональних заходів, спрямованих на вирішення власних економічних проблем. Враховуючи це, подолання депресивності окремих територій та забезпечення збалансованого розвитку регіонів в умовах посткризового відновлення має базуватись на таких засадах:

- 1) пріоритетом у застосуванні механізмів стимулювання розвитку регіонів має бути необхідність зміцнення економічної цілісності держави, розширення партнерських відносин між регіонами та міжрегіональної інтеграції;
- 2) необхідно суттєво активізувати використання інструментів стимулювання розвитку регіонів, передбачених Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів», зокрема, угод щодо регіонального розвитку [6];
- 3) головні зусилля центру повинні спрямовуватись на створення рамкових умов для того, щоб регіони власними силами могли проводити необхідні структурні зміни. Відтак, потрібно неухильно зміщувати акценти від прямого бюджетного фінансування до опосередкованих інструментів стимулювання регіонального розвитку;

4) питання надання цілеспрямованого державного сприяння повинно розглядати лише в тих регіонах, які не здатні самостійно вирішити проблеми структурної адаптації.

Подальші дослідження у сфері забезпечення економічної безпеки в умовах кризи мають здійснюватись у напрямку вдосконалення інституціональних механізмів. Зокрема, оптимізації потребує законодавчий базис державної політики зміцнення економічної безпеки на національному та регіональному рівнях [7, с. 28].

Отже, для забезпечення достатнього рівня захищеності економічних інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, було визначено елементи економічної безпеки держави та запропоновано завдання, які здатна вирішувати економіка у процесі забезпечення стійкого і безпечного розвитку економічної системи.

Необхідним є розставлення пріоритетів національних економічних інтересів у фінансовій, банківській і грошовій сферах. Потрібна державна підтримка банківського сектора, виходячи виключно з національних економічних інтересів. Також не менш важливим є подальше покращення ділового клімату, інституційної, фінансової інфраструктури, що підтримує приватні інвестиції. А розвиток вітчизняного підприємства, національного малого і середнього бізнесу, приватної власності в усі часі відігравав важливу роль в забезпеченні економічної безпеки держави. В свою чергу, фіскальна політика України повинна бути переорієнтована на значніші державні капіталовкладення при збереженні фінансової дисципліни шляхом використання макроекономічного механізму, що сприяє зростанню. Окрім того, Україна має посилити зусилля, спрямовані на реалізацію середньострокового бюджетування і покращення якості послуг, що надаються в державному секторі. Важливим національним інтересом є здійснення кадрової політики: в уряді, на підприємствах ключові позиції мають зайняти національно свідомі та високоосвічені фахівці.

У зовнішньоекономічній політиці доцільно визнати пріоритетним західний вектор. Крім того, стратегія економічної безпеки, як зазначалося раніше, повинна містити механізм забезпечення економічної безпеки як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях, що включає:

1) моніторинг факторів, які визначають загрози економічній безпеці України. Моніторинг внутрішніх і зовнішніх загроз повинен передбачати аналіз конкретних кількісних значень індикаторів економічної небезпеки;

2) розробку критеріїв і параметрів економічної безпеки України. Реалізація державної економічної стратегії вимагає розробки кількісних та якісних параметрів стану економіки. Вихід за ці межі може призвести до загрози економічній безпеці, а саме: мати негативний вплив на рівень життя населення (безробіття, диференціація прибутку), стан фінансової та кредитної системи держави, рівень виробничого, природного, науково-технічного потенціалів України, здатність державного механізму адаптуватись до змін будь-якого характеру (інфляція, дефіцит бюджету, зовнішні та внутрішні борги тощо), динаміку валового внутрішнього продукту, показники об'єму та темпу промислового виробництва.

При розробці кількісних параметрів слід звернути увагу на те, що ці показники повинні стосуватися не лише держави в цілому, але й кожного її регіону, окремих учасників виробничо-фінансової діяльності.

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

Література: 1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с. 2. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/. 3. Яковенко І. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку : Аналітичний звіт Канадського інституту урбаністики по проекту з регіонального врядування та розвитку – Україна / І. Яковенко, І Щербина. – К. : Асоціація агенцій регіонального розвитку України, 2007. – 52 с. 4. Економічна безпека : навч. посібник / За ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с. 5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – К. : НІСД, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/25022009/analit.htm# Точ223200809>. 6. Ткаченко В. Г. Економічна безпека регіонів / В. Г. Ткаченко, Є. В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://debaty.org.ua/article/decentralization_reform/decentralizatia publ ref/200.html. 7. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / За ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – С. 29.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

УДК 336.48

Глухова Т. В.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного інвестиційного клімату України на основі даних міжнародних рейтингів, проаналізовано динаміку капітальних та іноземних інвестицій в економіку України та визначено основні країни-інвестори. Визначено позитивні та негативні зміни в привабливості України в 2014 р.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, валові інвестиції, іноземні інвестиції, інвестори.

Аннотация. В статье проведен анализ современного инвестиционного климата Украины на основе данных международных рейтингов, проанализирована динамика капитальных и иностранных инвестиций в экономику Украины и определены основные страны-инвесторы. Определены позитивные и негативные изменения в привлекательности Украины в 2014 г.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, валовые инвестиции, иностранные инвестиции, инвесторы.

Annotation. The article analyzes the modern investment climate in Ukraine on the basis of the international rankings, analyzed the dynamics of capital and foreign investment in the Ukrainian economy and the main investor countries. Determined positive and negative changes in the attractiveness of Ukraine in 2014.

Keywords: investment attractiveness, gross investment, foreign investment, investors.

В сучасних умовах інвестиції є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних змін у промисловості та народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на всіх рівнях. В умовах глобальної конкуренції роль прямих іноземних інвестицій полягає в залученні необхідних обсягів капіталу, сучасних технологій, методів управління та висококваліфікованих працівників.

Проблема інвестування досить гостро постає перед більшістю країн світу, для України вона також є надзвичайно актуальною. Наша держава може нагромаджувати внутрішні інвестиції, але їхня кількість є значно нижчою порівняно з країнами Західної Європи чи США. Тому розвиток іноземного інвестування в Україні надасть можливість збільшити обсяг фінансування в економіку, створити додаткові та зберегти існуючі робочі місця, активізувати підприємницьку діяльність, сприяти виходу на світові ринки. Для визначення і вирішення можливих проблем, пов'язаних з ринковою трансформацією, слід детально проаналізувати базові макроекономічні індикатори економіки України, визначити стратегічно важливі галузі народного господарства і вжити заходів щодо поліпшення їх інвестиційної привабливості.

Визначенню макроекономічного потенціалу, перспектив і напрямків інвестиційного розвитку економіки України присвячено праці видатних учених-економістів: І. Бузько, І. Булеєва, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Гунського, В. Ляшенка, Ю. Пахомова, О. Раєвневої, Є. Савельєва та багатьох інших [2]. Загальним підсумком проведених досліджень є висновок про необхідність розширення та поглиблення методології визначення інвестиційних перспектив соціально-економічного розвитку нашої країни, що обумовлює необхідність постійного аналізу макроекономічних індикаторів національного господарства та обґрунтування на цій основі напрямів інвестиційного зростання економіки України.

Мета статті полягає у виявленні сучасних тенденцій, проблем інвестиційної діяльності в Україні та визначенні основних напрямів і пріоритетів інвестиційного зростання економіки України.

Охарактеризувати інвестиційний клімат України можна за допомогою світових кредитних та інвестиційних рейтингів, у яких проаналізовано основні ключові фактори ведення бізнесу з погляду іноземних інвесторів та аналітиків. Інвестиційну діяльність в Україні не можна назвати активною. Згідно з рейтингом Doing Business-2014, підготовленим Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна посідає 112 місце серед 189 країн, що на 25 пунктів вище за показник минулого року, у 2012 році – 152 місце. Хоча Україна і не виборола місце в 100, все ж спостерігаються значні позитивні зміни [6]. Водночас проведення реформ у сфері відкриття бізнесу, оподаткування та реєстрації власності у 2013–2014 рр. дозволили зайняти Україні місце в першій десятці країн, що найбільш активно реформуються. Так, згідно з Індексом інвестиційної привабливості Європейської бізнес-асоціації,

з 5 можливих балів Україна набрала 2,7 у 2014 р., що на 0,6 бала більше за 2013 р. Позитивні зміни в інвестиційному кліматі протягом III кварталу 2014 р. розподілилися наступним чином: жодних позитивних змін – 44 % (минулий квартал – 30 %), політична стабілізація, проведення Парламентських виборів – 18 %, дерегуляція бізнесу, зменшення адміністративного та фіскального навантаження – 13 %, налагодження діалогу бізнесу та влади – 8 %, антикорупційне та люстраційне законодавство – 5 %, деяка стабілізація курсу гривні – 4 %, зниження напруги на Сході – 4 %, підтримка Європейського Союзу – 4 %. Негативні зміни: війна на Донбасі, удаване перемир'я – 30 %, нововведення НБУ щодо валютного регулювання – 28 %, відсутність реальних реформ, дезорганізація роботи державних установ – 27 %, зростання корупції –11 % [7].

Україна – одна з країн, де за останні роки ситуація покращується, у багатьох сферах було запроваджено різноманітні реформи. Так, стало простіше вести бізнес, проте й досі нагальна проблема захисту прав інвесторів не є вирішеною, і ситуація тільки погіршується з огляду на сучасний стан політичної ситуації. З іншого боку, порівнюючи позицію нашої країни у рейтингу «Захист інвестора», Україна погіршила умови для залучення інвестицій: 2010 р. – 109 місце, 2014 р. – 128 місце [6].

Результатом глобалізаційних процесів, що спостерігаються в економічних відносинах між країнами, є прискорений рух інвестицій. У визначенні зовнішньої та внутрішньої економічної політики держави важливу роль відіграє міжнародна інвестиційна позиція [8]. Охарактеризуємо обсяги залучення капітальних інвестицій і частку іноземних інвестицій, аби краще усвідомити інвестиційну привабливість України (рис. 1).

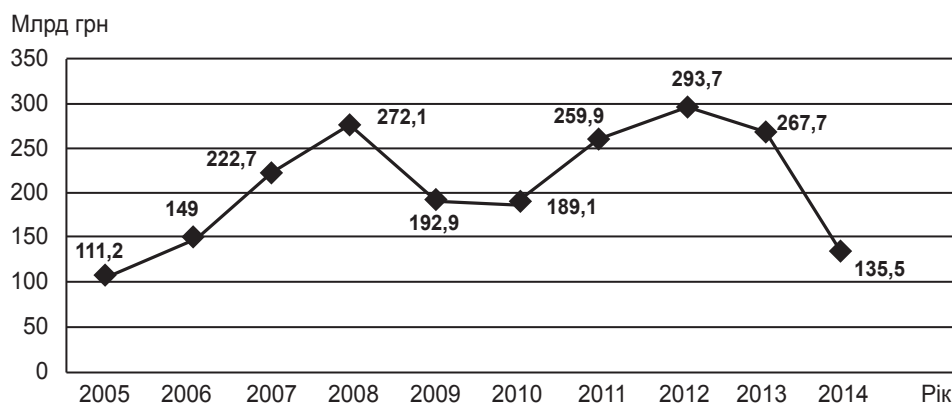


Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій протягом 2005–2014 рр. [8]

Дослідивши обсяги капітальних інвестицій, можемо зробити висновок, що обсяг інвестицій не має чіткої стабільності і зростав до 2009 р., ситуація з високим для України обсягом інвестицій саме у 2008 р. є парадоксальною, оскільки цей період характеризується значними рецесійними процесами, викликаними світовою фінансово-економічною кризою. Починаючи з 2011 р., обсяг прямих капітальних інвестицій зростає швидкими темпами – понад 35 % порівняно з попереднім роком. У 2013 р. спостерігається зменшення обсягів інвестицій на 8,9 %, а за січень – вересень 2014 р. – на 23 % порівняно з відповідним періодом 2013 р.

Обсяги залучення іноземного капіталу в Україну відстають від інших країн світу. Інвестиції, залучені в Україну, на сучасному етапі розвитку переважно орієнтовані на внутрішнього споживача і майже не сприяють входженню України до переліку країн з гідним становищем у міжнародному поділі праці [4]. Згідно з даними Державної служби статистики України, чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 р. становив 4,881 млрд дол., що на 3,27 % менше від показника 2012 р. в 5,041 млрд дол. В другому кварталі 2014 р. обсяг іноземних інвестицій зріс на 11,9 % порівняно з першим і становить 0,638 млрд дол. Але статистичне відомство уточнює, що дані першого півріччя відрізняються від другого обсягом урахування інвестицій в окуповані території Криму та Севастополя.

На кінець 2013 р. кількість країн-інвесторів знизилася на 2 – до 136 країн. Основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд дол., Німеччина – 6,292 млрд дол., Нідерланди – 5,562 млрд дол., Російська Федерація – 4,287 млрд дол., Австрія – 3,258 млрд дол., Велика Британія – 2,714 млрд дол., Британські Віргінські острови – 2,494 млрд дол., Франція – 1,826 млрд дол., Швейцарія – 1,325 млрд дол., Італія – 1,268 млрд дол. [8]. На ці країни припадає майже 83 % від загального обсягу прямих інвестицій, тобто найбільша кількість інвестицій надходить з Європейського Союзу і їх обсяг зростає. Продовження тенденції зростання інвестицій від основного іноземного інвестора – ЄС – позитивно відобразиться на темпах розвитку національної економіки.

За перше півріччя 2014 р. частка інвестицій з Кіпру зменшилася з 33,3 % до 31,45 %, з Росії – з 6,9 % до 6,1 %, тоді як частка інвестицій з Німеччини зростає з 0,8 % до 11,9 %, з Нідерландів – з 9,8 % до 10,7 %. Негативним чинником є заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами, яка на 1 січня 2014 р. становила 10,155 млрд дол.



Погіршення інвестиційного клімату у вітчизняній економіці створює ризики для економічного зростання у майбутньому і може зменшити темпи зростання реального ВВП до 7–7,5 % річних [3].

Сьогодні в Україні існує багато перешкод і проблем із залученням іноземних інвестицій, серед яких можна виокремити: корумпованість влади; нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін для іноземних інвесторів; жорстке оподаткування; відсутність чітких і простих процедур викупу й оренди землі для ведення господарської діяльності; складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур; відсутність державного захисту інвестицій; зменшення можливості реалізації продукції на внутрішньому ринку за рахунок низької купівельної спроможності значної частини населення; нестабільна політична ситуація, війна на Донбасі; невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний зв'язок України з іншими країнами.

Для стимулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці країни необхідно, щоб основні положення законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування не лише відповідали міжнародним нормам, але й виконувалися. Зарубіжний інвестор має сприйняти Україну як стабільну і передбачувану країну, а її економіку такою, де макроекономічна стабільність асоціюється з послідовним розвитком, включаючи зростаючі темпи виробництва, платоспроможний попит [5].

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку будьякої країни та сприяють зростанню рівня її економіки на основі ефективного використання її національних ресурсів.

Попри політичну нестабільність Україна має достатній потенціал для розвитку інвестиційної діяльності. Індекс інвестиційної привабливості поступово зростає, хоча ще не досяг задовільного рівня. Але обсяг іноземних інвестицій у 2014 р. значно скоротився, на що вплинули наявність певних економічних і політичних ризиків для іноземного інвестора.

До основних проблем надходження інвестицій в Україну можна віднести ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, низький рівень кредитування промислового виробництва з боку міжнародних фінансових організацій, несприятливі інвестиційний і бізнес-клімат в Україні, високий рівень інфляції та тінізації економіки.

З метою покращення умов для надходження іноземних інвестицій в Україну необхідно здійснити ряд заходів з покращення економічного та правового середовища в Україні, вдосконалити нормативноправову та організаційну бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, тим самим сформувавши основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

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

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 25 грудня 2008 р. № 800-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 47. – Ст. 646. 2. Бандура М. В. Проблеми та перспективи інвестиційного зростання економіки України / М. В. Бандура // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 50–54. 3. Зайцева І. С. Аналіз інвестиційної діяльності в сучасних умовах / І. С. Зайцева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 87–91. 4. Негрич О. Критерії класифікації форм прямого іноземного інвестування / О. Негрич // Схід. – 2012. – № 4. – С. 53–55. 5. Чичкало-Кондрацька І. Б. Сучасні тенденції прямого іноземного інвестування в промисловість України / І. Б. Чичкало-Кондрацька // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 86–90. 6. Doing Business Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>. 7. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/>. 8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.



ІЕРАРХІЯ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ ФІРМИ

УДК 330.837

Гобод Ю. О.

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

Анотація. Розглянуто питання щодо прояву ієрархії у фірмі з позицій інституціональної теорії, виявлено подвійний вплив ієрархії на внутрішню будову фірми та визначено її роль у формуванні та існуванні фірми.

Ключові слова: ієрархія, інституціональна теорія, фірма, транзакційні витрати.

Аннотация. Рассмотрен вопрос проявления иерархии в фирме с позиций институциональной теории, обнаружено двойное воздействие иерархии на внутреннее строение фирмы и определена ее роль в формировании и существовании фирмы.

Ключевые слова: иерархия, институциональная теория, фирма, транзакционные издержки.

Annotation. The question of existence of a hierarchy in the company from the standpoint of institutional theory, found a double impact on the hierarchy of the internal structure of the company and to determine its role in the formation and existence of the company.

Keywords: hierarchy, institutional theory of the firm, the transaction costs.

Глибокі й масштабні зміни, що відбуваються в усіх сферах соціально-економічного життя, в економічній теорії, а також у прикладних економічних дослідженнях на рубежі століть, супроводжуються інтенсивним пошуком нових принципів щодо узагальнення утворення, функціонування та розвитку фірми, вдосконалення теорії її дослідження. Йдеться про ситуацію, яка в сучасній економічній теорії отримала назву «кризи неокласики та пошуку нової економічної парадигми». Тому дослідницька програма інституціоналізму орієнтує на себе все більшу підтримку світового економічного суспільства. Процес розвитку складної організаційно-економічної системи, тобто фірми, посідає одне з визначних місць економічних досліджень.

Актуальність теми зумовлена тим, що існування фірми як інституту ринкової економіки, тісно пов'язане з такими проблемами, як: характер та темпи економічного зростання; інноваційний розвиток виробництва; вирішення соціально-економічних проблем суспільства (зокрема, зростання зайнятості населення тощо).

Особливої уваги заслуговує дослідження внутрішньої, інституційної природи фірми. Саме через розкриття глибинних зв'язків у межах фірми (як мікросистеми ринку) можна знайти пояснення сталості, стабільності цього інституту та з'ясувати закономірності, що керують його розвитком. Досить цікавим у зв'язку з цим є аналіз ієрархії як внутрішнього принципу побудови та існування фірми. Найбільш відповідним теоретичним підґрунтям для аналізу ролі та впливу відносин ієрархії на внутрішню природу фірми, без сумніву, стає методологія інституціоналізму.

Зовнішнім проявом вищезазначеної ситуації слугують численні дискусії вчених, наукові статті та монографічні дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних економістів не тільки абстрактно-теоретичної, але й конкретно-емпіричної спрямованості, які акцентують увагу на необхідності узагальнення та усвідомлення тематики та тенденцій розвитку дослідження економіки фірми.

Серед зарубіжних учених, які розглядали фірму з позицій інституціональної теорії, є: Т. Мен, В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ж. Сімонді, Т. Мальтус, А. Маршалл, А. Пігу, Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, Г. Мюрдаль, Дж. Стіглер, Р. Коуз, О. Вільямсон. Щодо вітчизняних учених, то даному напрямку приділили увагу: А. Н. Олійник, В. М. Гальперіна, В. В. Демент'єв, Р. Пустовійт, Г. Назарова. Проблема ієрархії в інституційній теорії фірми потребує більш докладного дослідження. Зокрема, слід визначити роль ієрархії у мінімізації транзакційних витрат, вплив ієрархії на відносини внутрішньої єдності фірми та розвиток тенденцій децентралізації у її межах.

На жаль, ці проблеми не знайшли ще достатнього розвитку в сучасній українській науковій економічній літературі, тому метою статті є: осмислення місця інституціональної теорії у визначенні ролі ієрархії у формуванні та існуванні фірми як одного з найважливіших інститутів ринкової економіки.

Одне з провідних місць ринкового господарства посідає фірма. Вона є організацією, що володіє одним або декількома підприємствами та використовує економічні ресурси для виробництва товарів і надання послуг з метою отримання прибутку. З позицій інституціональної теорії, фірма розглядається як коаліція агентів, структура, в якій взаємодіють принципал та агент. На відміну від стихійного ринкового порядку, фірми базуються на ієрархічному порядку організації економічної діяльності.

Прояв ієрархії з позицій інституціональної теорії. Ієрархія – це розташування частин або елементів цілого в певному порядку від вищого до нижчого. Найбільш наочно ієрархія виявляється в діяльності корпорації (як однієї з форм прояву та існування фірми).

Розвиток ієрархічної структури корпорації супроводжується виокремленням головного офісу (head office), який займається переважно стратегічним плануванням, тобто до сфери його інтересів входить визначення майбутнього для всіх підрозділів та суб'єктів інституту.

Важливим підґрунтям розвитку фірми є економічна основа, яка складає сукупність контрактів між власниками певних факторів виробництва. В теорії фірми мають місце три основних типи контрактів, які представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Типи контрактів

Тип контракту	Ціна (р)	Специфічність ресурсу (k)	Гарантії виконання контракту (s)	Спосіб організації угоди
Класичний	Вирішальна роль в стимулюванні, координації та контролі	$k = 0$ – ресурс загального призначення	$s = 0$ – гарантії не потрібні	Ринок
Неокласичний	Відіграє важливу роль, але обмежену специфічністю ресурсів	k більше 0 – середня ступінь специфічності ресурсу	s не дорівнює k – гарантії застосовувати складно	Змішанні або гібридні форми
Відносницький	Не має суттєвої ролі	k – значна величина, ресурс високоспецифічний або унікальний	$s = k$ – виконання контракту повністю гарантовано	Ієрархія або формальна організація

Укладено автором на основі [1]

Аналіз таблиці дозволяє дійти висновку, що у межах інституціональної теорії класичний контракт (classical contract law) – являє собою двосторонній контракт, який ґрунтується на існуючих юридичних правилах: чітко фіксує умови угоди і передбачає санкції у випадку невиконання цих умов. Неокласичний контракт (neoclassical contract law) – це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки угоди, що укладається. Відносницький, чи імпліцитний контракт (relational contracting) – це довгостроковий взаємовигідний контракт, у якому неформальні умови переважають над формальними. Для реалізації імпліцитного контракту зазвичай і потрібний планомірний порядок, що і передбачає ієрархію [2, с. 221].

Невід'ємним чинником економіки фірми є трансакційні витрати, що використовується з метою пояснення співіснування такої протилежної ринку ієрархічної структури, як фірма. Трансакційні витрати включають витрати на отримання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення. Тобто до них належить усе, що відображається на порівняльній працездатності різних способів розподілу ресурсів і організації виробничої діяльності.

До трансакційних витрат також можна віднести витрати статусної активності. Будь-які інститути дуже швидко переймаються ідеєю ієрархічності розвитку. В межах фірми це знаходить прояв у прагненні агентів швидко піднятися по ієрархічних сходах, тобто у прагненні зробити кар'єру. Для таких агентів успішна діяльність фірми як мета поступово втрачає сенс, а їхня увага цілком прикута до отримання вищого статусу (в межах фірми) [3, с. 127].

Отже, підсумовуючи, можна сказати, що: по-перше, ієрархія є характерною для централізованої економіки та внутрішньофірмових взаємин, вона є чинником, що зумовлює існування глибинних зв'язків у межах фірми (як мікросистеми ринку), заснованих на жорсткому регулюванні; по-друге, ієрархія використовується для трансакцій, здійснення закінчених дій стосовно визначеного об'єкта, що переводить цей об'єкт з одного постійного стану в інший; по-третє, вплив ієрархії на внутрішню будову фірми є подвійним. З одного боку, ієрархія впливає на формування відносин внутрішньої єдності фірми, а з іншого, вона породжує трансакційні витрати статусної активності, що зумовлюють посилення тенденцій децентралізації у межах фірми.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Колесніченко І. М.

Література: 1. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.univer5.ru/ekonomika/institutsionalnaya-ekonomika-oleynik-a.n.-207/Page-83.html>. 2. Біла С. О. Ієрархія в інституціональній теорії фірми / С. О. Біла // Економіка. – 2005. – № 75. – С. 218–223. 3. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБІГУ

УДК [005.52:005.33]:339.37

Гога І. Г.

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

Анотація. Розглянуто методичне забезпечення факторного аналізу роздрібного товарообігу підприємств, а також наведено методи визначення впливу деяких факторів на об'єм роздрібного товарообігу. Систематизовано перелік соціальних факторів, що визначають обсяг роздрібного товарообігу.

Ключові слова: роздрібний товарообіг, факторний аналіз, товарні ресурси, трудові ресурси, товарний баланс, цінові фактори, соціальні фактори.

Аннотация. Рассмотрено методическое обеспечение факторного анализа розничного товарооборота предприятий, а также приведены методы определения влияния некоторых факторов на объем розничного товарооборота. Систематизирован перечень социальных факторов, определяющих объем розничного товарооборота.

Ключевые слова: розничний товарооборот, факторний аналіз, товарні ресурси, трудові ресурси, товарний баланс, ценові фактори, соціальні фактори.

Annotation. Methodical provision of factor analysis of retail trade turnover of enterprises, and provides methods for determining the influence of some factors on the volume of retail trade. A systematic list of social factors that determine the volume of retail trade.

Keywords: retail trade, factor analysis, trade resources, labor, trade balance, price factors, social factors.

Сьогодні важко знайти підприємство, одним із видів діяльності якого не була б торгівля товарами. Як відомо, розвиток торгівлі – є однією з важливих умов ефективного функціонування економіки країни. Сьогодні всі торговельні підприємства становлять за мету отримання максимального прибутку, а товарообіг, в свою чергу, виступає як найважливіша умова, без якої не може бути досягнута ця мета. У сфері роздрібної торгівлі показник товарообігу є найважливішою характеристикою діяльності підприємства.

Багато уваги приділяли вивченню цього питання такі вчені, як: В. А. Чернов, Б. В. Гринів, М. С. Абрютіна, А. І. Гребньов, Л. І. Кравченко та інші [1; 2; 7; 8].

Мета даної роботи – огляд методичного забезпечення оцінки факторів, які впливають на об'єм роздрібного товарообігу.

Важливо зазначити, що роздрібний товарообіг – це обсяг реалізації товарів населенню й іншим споживачам через організований споживчий ринок у грошовому вираженні [1].

На обсяг роздрібного товарообігу, його структуру і рівномірність виконання плану впливає багато факторів. При аналізі товарообігу необхідно не тільки знати, але й оцінювати їхній вплив, що дозволяє виявити резерви подальшого збільшення товарообігу і поліпшення якості обслуговування населення, більш ефективного ведення господарювання.

Факторний аналіз роздрібного товарообороту дає можливість виявляти причини змін, що в ньому відбулися, а також потенційні можливості його подальшого зростання.

Обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства, темпи його зростання залежать від цілого комплексу факторів, під впливом яких він формується. Можна виокремити такі фактори: використання товарних фондів, трудових ресурсів, використання матеріально-технічної бази, зміни ринкової кон'юнктури та соціальні (рис. 1).

Деякі вчені виокремлюють такі групи факторів: економічні, організаційно-технічні, соціальні та інші [1]. В свою чергу, економічні поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх належать такі: стан платоспроможного попиту населення; зміни роздрібних цін на товари народного споживання і їх співвідношень; рівень конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства; виконання постачальниками договорів, дотримання термінів постачання товарів. Внутрішні економічні фактори, які впливають на обсяг товарообороту торговельних підприємств, такі: забезпеченість товарами, що відповідають попиту; укомплектованість штатів і продуктивність праці; стан і ефективність використання матеріально-технічної бази [2].



Рис. 1. Фактори, які впливають на об'єм товарообігу

Найважливішим фактором розвитку товарообігу вважається забезпеченість конкретного підприємства товарними ресурсами, які безпосередньо впливають на стан практично всіх показників господарської діяльності. На показники товарообігу впливають: періодичність та обсяги вступників товарів, зміна запасів товару на кінець і на початок звітного періоду, вибуття товарів – утрати, бій, уцінка, лом, псування. Залежність між товарними ресурсами, товарообігом та їх використанням можна виразити формулою товарного балансу: Товарообіг = Залишки на початок + Надходження товарів – Вибуття товарів – Залишки на кінець. За цими показниками можна визначити, як впливає кожний показник товарного балансу на обсяги товарообігу. Сам аналіз впливу можна провести методом абсолютних різниць.

Роздрібний товарооборот являє собою безпосередній результат роботи працівників торгівлі. Тому він залежить від укомплектованості штатів, забезпеченості торговельних підприємств продавцями, касирами, іншими працівниками, їх кваліфікації, організації і продуктивності праці. Аналізуючи забезпеченість кадрами, вивчають виконання плану з чисельності працюючих, визначають його вплив на товарообіг і виконання завдань з підвищення продуктивності праці [3]. В якості продуктивності праці в торгівлі застосовується сума товарообігу на одного працівника. Підвищення середнього товарообігу на одного працівника можна позитивно оцінити тільки в тому випадку, якщо це не супроводжується погіршенням якості обслуговування покупців. Обсяг товарообігу можна представити у вигляді добутку чисельності працівників і продуктивності праці.

$$N_p = Ч \times B, \quad (1)$$

де N_p – роздрібний товарообіг, грн;

$Ч$ – середньооблікова чисельність працівників, чол.;

B – середній оборот на одного працівника (виробіток), грн.

Методом ланцюгової підстановки або способом різниць можна підрахувати, якою мірою вплинула на обсяг роздрібного товарообігу зміна чисельності працівників і продуктивності їхньої праці.

На виконання плану і динаміку товарообігу великий вплив мають стан, розвиток та ефективність використання матеріально-технічної бази торгівлі. Під матеріально-технічною базою насамперед маються на увазі основні засоби (фонди). При оцінці впливу та ефективності використання матеріально-технічної бази на об'єм товарообігу використовують наступні фактори [4]:

1) вплив фондівдачі:

$$N_p = OB\Phi \times \Phi_{від}, \quad (2)$$

де $OB\Phi$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$\Phi_{від}$ – фондівдача;

2) навантаження на 1 м торгової площі:

$$N_p = N \times S, \quad (3)$$

де N – навантаження (обсяг товарообігу на 1 кв. м. торгової площі);

S – торгова площа.

Розрахувати вплив вищевказаних факторів можна методами ланцюгової підстановки, способом різниць і інтегральним методом. Після чого аналізу піддається стан основних фондів: їх фізичний знос, коефіцієнт оновлення та вибуття, визначається частка активної частини і т. д.

Дуже часто відбуваються зміни в ринковій кон'юнктурі, що також може привести до змін об'єму роздрібно-го товарообігу, а в подальшому – до коригування цінової політики підприємства. Цінова політика – це діяльність підприємства, спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін [5].

Аналіз цінового фактора дозволяє дати відповіді на такі питання:

- наскільки ціни відображують рівень витрат;
- як вплине зміна цін на обсяг товарообігу;

- який рівень цін у підприємства порівняно з конкурентами та середньогалузевими цінами;
- чи змінює підприємство ціни у відповідь на дії конкурентів.

Для оцінки змін ринкової кон'юнктури використовують факторну модель:

$$TO = \sum_{i=1}^n q_i \times C_i, \quad (4)$$

де q – кількість реалізованих товарів;

C – ціна одиниці товару;

i – вид товару;

n – кількість видів товарів.

На об'єм роздрібногo товарообігу чинять вплив і соціальні фактори [6]. Умовно їх можна поділити на внутрішні та зовнішні (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік соціальних факторів, що впливають на обсяг товарообігу

Групи факторів	Перелік факторів
Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> - умови роботи та відпочинку; - рівень організації роботи; - психологічний клімат у колективі; - матеріальне та моральне стимулювання персоналу; - звички в роботі; - взаємовідносини з вищими органами управління; - участь робітників підприємства в капіталі; - тощо
Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> - чисельність, склад, соціальна структура, міграція населення; - грошові доходи і заощадження; - задоволення потреб за рахунок власного господарства; - побутові особливості; - традиції; - мода; - рівень доходів, освіти населення; - взаємини на рівні сім'ї, організацій, уряду; - цінності та норми; - релігійні погляди

Розглянуті групи факторів є взаємозумовленими, впливають на роздрібний товарооборот не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку, що слід брати до уваги в процесі проведення комплексного економічного аналізу. Врахування розглянутих факторів та їхнього впливу дає можливість у процесі комплексного аналізу роздрібногo товарообігу виявити «вузькі місця» виробничо-торговельної діяльності торгового підприємства. Поглиблене вивчення цих факторів дозволяє, виходячи з конкретних умов функціонування торговельних підприємств і господарських ситуацій, що склалися, виявити реальні можливості зростання товарообороту, а також розробити систему заходів для їх мобілізації.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація соціальних факторів, що впливають на обсяги товарообігу підприємств, а перспектива подальшого наукового дослідження – вдосконалення методичного забезпечення їх аналізу.

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

Література: 1. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навчальний посібник / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с. 2. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – 10-е изд. – Минск : Новое знание, 2009. – 512 с. – (Экономическое образование). 3. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле / М. И. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 400 с. 4. Мішина С. В. Аналіз у бюджетних та кредитних установах : конспект лекцій / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 143 с. 5. Тормоса Ю. Г. Ціни та цінова політика : навч. посібник / Ю. Г. Тормоса. – К. : КНЕУ, 2001. – 122 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentam.kiev.ua/content/view/752/82/>. 6. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : навчальний посібник / П. Я. Попович. – К.;

Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 365 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.westudents.com.ua/knigi/122-ekonomchniy-analz-dyalnost-subktv-gospodaryuvannya-popovich-pya-.html>. 7. Чернов В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес : учебное пособие / В. А. Чернов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2009. – 639 с. 8. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности : учебное пособие / М. С. Абрютин. – М. : Дело и Сервис, 2000. – 512 с.



РОЛЬ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.225.66

Гомон М. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості застосування пільг у системі оподаткування, проаналізовано сутність державного податкового регулювання та досліджено місце податкових пільг у системі його інструментів; охарактеризовано групи податкових пільг за Податковим кодексом України та запропоновано напрями реформування пільгового оподаткування в Україні.

Ключові слова: податки, пільги, регулювання, податковий інструмент.

Аннотация. Рассмотрены особенности применения льгот в системе налогообложения, проанализирована сущность государственного налогового регулирования и определено место налоговых льгот в системе его инструментов; охарактеризованы группы налоговых льгот по Налоговому кодексу Украины и предложены направления реформирования льготного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: налоги, льготы, регулирование, налоговый инструмент.

Annotation. The features of the application of exemptions in the tax system, analyzes the essence of state tax regulation and the place of tax incentives in the system of its instruments; characterized group of tax benefits in the Tax Code of Ukraine and directions of reforming the preferential taxation in Ukraine.

Keywords: tax incentives, regulation, fiscal instruments.

На сучасному етапі розвитку бюджетно-податкової системи України вона виконує не лише фіскальну, але й регулятивну функцію. Одним із найбільш поширених інструментів державного регулювання економіки в країні є податкове регулювання. Зважаючи на те, що доходи бюджету України переважно формуються за рахунок податкових надходжень, то в цьому аспекті актуальним є здійснення аналізу стану пільгового оподаткування, що підтверджується і тим, що пільги безпосередньо впливають на обсяги податків і зборів.

Дослідженням питань з пільгового оподаткування займалися такі вітчизняні вчені, як: А. Василенко, В. Вишневецький, Д. Дема, Ю. Ємченко, Н. Ткаченко та інші. В їхніх працях було проаналізовано і запропоновано певні шляхи вдосконалення нормативно-правової бази у сфері податкового законодавства та суміжних галузей права, підвищення ефективності системи адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів, розширення бази оподаткування, спрощення системи адміністрування податків, створення умов діяльності для всіх суб'єктів господарювання та недопущення ухилень від оподаткування. Крім того, загальнотеоретичні розроблення проблем державного регулювання мають праці відомих західних економістів Дж. Гелбрейта, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца та інших.

Залежно від цілей та сфери застосування існує багато методів і способів податкового регулювання, але особливу увагу варто приділити пільговому регулюванню. Відповідно до Звіту Світового Банку [5], пільгове регулювання здійснюється через систему податкових пільг, що сприяє модернізації технологічних процесів, розвитку малого та середнього бізнесу, компенсації фінансових витрат при виробництві конкурентоспроможної продукції, а в кінцевому підсумку – на наповнення бюджетів держави.

Як зазначав М. І. Маліщук [2], маневруванням податковими ставками, пільгами, змінами умов оподаткування, зміною різних видів податків держава створює умови для прискорення розвитку певних галузей, територій,

виробництв, підприємств, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. Податкова система є досить суттєвим важелем впливу на економіку з метою розвитку її в необхідних напрямках. Отже, питання пільгового оподаткування є дуже важливим для розгляду.

Відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України [1], податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки);
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) установлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору.

Податкове вирахування, або знижка, на думку М. І. Маліщука [2], є видом податкової пільги, яка зменшує базу оподаткування на певні розміри. Величина цієї знижки визначається сумою, яка законодавчо виводиться з-під оподаткування шляхом зменшення податкової бази на еквівалентну величину. Шляхом надання такого виду пільг держава стимулює розвиток пріоритетних для суспільства напрямів діяльності господарюючих суб'єктів або деякі категорії населення.

Під зменшенням податкового зобов'язання після нарахування податку, або податковим кредитом розуміється вид пільг, при якому звільнення стосується загальної суми податкового платежу, нарахованого для сплати. Порівнюючи зменшення податкового зобов'язання із податковою знижкою, М. М. Недюха [4] вбачав зменшення податкового зобов'язання більш сприятливим для платника, оскільки необхідний до сплати податок зменшується на повну суму наданого звільнення. Ця пільга активно застосовується в іноземній податковій практиці для стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, підтримки природоохоронних заходів, вирішення соціальних проблем.

Звільнення від сплати податку та збору – це пільга, що надається суб'єкту оподаткування. Вона має досить широку сферу застосування. Так, окремі категорії юридичних і фізичних осіб не є платниками земельного, акцизного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, мита тощо.

Так, основні питання податкового регулювання шляхом застосування пільг вже було розглянуто. Однак ці питання ще не мають остаточного методологічного та практичного вирішення. Система пільг постійно змінюється залежно від напрямків податкової політики та пріоритетів в оподаткуванні певних груп платників податків. З огляду на це постає нагальна потреба детального вивчення сучасного стану пільгового оподаткування в Україні та визначення напрямів розв'язання теоретичних і практичних проблем, що стосуються вдосконалення системи податкового стимулювання через застосування пільг. Дослідивши особливості пільгового оподаткування в Україні та особливості нормативно-правової бази, можна виокремити наступні шляхи оподаткування.

Вважаємо за доцільне розробити проект Закону України «Про податкові пільги», в якому визначити загальний порядок установлення, змін і скасування податкових пільг, напрями використання, ведення обліку, здійснення контролю за цільовим використанням коштів, вивільнених у зв'язку з пільговим оподаткуванням;

- відновлення пільг з оподаткування прибутку від інноваційної діяльності; упровадження цільових податкових пільг для фінансування інноваційної діяльності підприємств із метою розвитку економічного потенціалу окремих районів;
- об'єктивний і компетентний перегляд існуючих видів пільг за всіма податками і зборах на законодавчому рівні (з урахуванням аналізу впливу на доходи бюджету та податкове навантаження підприємств);
- застосування пільг для всього циклу інноваційного процесу від фундаментальних досліджень до впровадження у виробництво за умов використання інновацій для збільшення обсягу та підвищення якості виробленої продукції;
- звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, що спрямовується підприємствами, організаціями, приватними особами до Державного інноваційного фонду України, Державного фонду фундаментальних досліджень, галузевих інноваційних фондів, галузевих фондів технологічного розвитку та реконструкції виробництва тощо або місцевих фондів розвитку науки і технологій, а також на виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт за міжнародними, загальнодержавними програмами та проектами.

Отже, можна зазначити, що підтримка пільгового оподаткування в Україні є важливою, тому потрібно розробити нормативно-правову базу щодо здійснення пільгового оподаткування.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk/>. 2. Довідник пільг № 56, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua>. 3. Малішук М. І.

Малий бізнес та його значення в економіці України / М. І. Маліщук, І. К. Шутак, А. В. Кругляно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/category/arhiv>. **4.** Мельник В. М. Застосування непрямих методів визначення об'єкта оподаткування з податку на доходи фізичних осіб / В. М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5. – С. 106–109. **5.** Недюха М. Шляхи гуманізації відносин платників податків та податківців / М. Недюха, М. Задояний // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 9. – С. 6–10. **6.** Україна: Податкова політика та адміністрування податків : Звіт № 26221-UA / Департамент України, Білорусі та Молдови. Управління зменшення бідності й економічного менеджменту. Регіон Європи та Середньої Азії. – Washington, D. C. : The World Bank, 2003 (Київ). – 128 с. **7.** Парфенов А. В. Податкова система України та проблеми її оптимізації / А. В. Парфенов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2009. – Т. 13. – С. 81–88. **8.** Пономарьова Т. Ю. Пільгове оподаткування: переваги та недоліки / Т. Ю. Пономарьова // Науковий вісник. – 2010. – № 14.7. – С. 244–250. **9.** Тарангул Д. О. Пільги в системі податкового регулювання в Україні / Д. О. Тарангул // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2007. – № 4. – С. 85–95.

ГРОШІ ЯК ОБ'ЄКТ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

УДК 336.74:347

Давидова М. О.

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

***Анотація.** У статті досліджується поняття «гроші» як об'єкт цивільних прав, їхні основні ознаки та функції, поняття та сутність електронних грошей, їхня особливість як законного засобу платежу.*

***Ключові слова:** гроші, електронні гроші, безготівкові гроші, Цивільний кодекс України, об'єкт цивільних прав, цивільні права.*

***Аннотация.** В статье исследуется понятие «деньги» как объект гражданских прав, их основные признаки и функции, понятие и сущность электронных денег, их особенность как законного способа платежа.*

***Ключевые слова:** деньги, электронные деньги, безналичные деньги, Гражданский кодекс Украины, объект гражданских прав, гражданские права.*

***Annotation.** The article examines the concept of “money” as an object of civil rights, their basic features and functions, and the essence of the concept of electronic money, they feature as a legitimate method of payment.*

***Keywords:** money, electronic money, bank money, the Civil Code of Ukraine, the object of civil rights, civil rights.*

Тема даного дослідження є актуальною, адже в умовах стрімкого розвитку товарно-грошового обігу, глобалізації світових економічних процесів, інтеграції національної економіки в міжнародну систему господарювання, а також появи нових інноваційних технологій необхідні дослідження та детальна правова регламентація грошових коштів, зокрема електронних грошових коштів як нового платіжного інноваційного інструмента.

Питання про об'єкти цивільних правовідносин є одним із найбільш спірних у теорії цивільного права. Огляд правової літератури з цього питання дали Ю. Толстой, О. Іоффе, Я. Магазінер, В. Лапач, О. Дзера та інші.

Об'єкти займають важливе місце у цивільно-правових відносинах. Правовідносини, якщо виключити поняття об'єктів, зведуться до прав та обов'язків, невідомо до чого прикладених; а якщо право ні на що не спрямоване, воно не може мати життєвого значення, навіть можна сказати, воно не є правом [1, с. 8].

Під об'єктами цивільних прав розуміють будь-які матеріальні та нематеріальні блага, стосовно яких виникають цивільні правовідносини. Іноді їх ототожнюють з об'єктами цивільних правовідносин.

Дослідженню цивільно-правового аспекту грошей ще у XIX ст. були присвячені роботи професора Київського університету Святого Володимира М. Цитовича та вченого-правознавця О. Литовченка. На початку минулого століття доктрину грошей, грошових зобов'язань у цивільному праві розробляли відомі вчені Г. Шершевич, Л. Лунц, Л. Єфімова та інші [2, с. 89].



У ст. 177 ЦК України наводиться перелік об'єктів цивільних прав. Так, об'єктами є «речі, у тому числі гроші та цінні папери, інше майно, майнові права, результати робіт, послуги, результати інтелектуальної творчої діяльності, інформація, а також інші матеріальні і нематеріальні блага».

Як вже було зазначено вище, об'єктами цивільних прав є гроші – паперові та металеві знаки, що слугують мірою вартості речей, робіт, послуг та інших матеріальних і нематеріальних благ, що виконують функцію загального еквівалента, засобу платежу, обігу та накопичення [3, с. 37].

При дослідженні правового явища грошей варто звернути увагу на те, що законодавець їх відносить до речей.

Так, відповідно до ЦК України, гроші виступають об'єктом цивільного права і відносяться до речей. Це віднесення має певні особливості, адже гроші не є річчю як такою. Гроші не мають власної споживчої вартості, а є лише мірою вартості інших речей [4].

Речі, відповідно до ст. 179 ЦК України, – це предмети матеріального світу, щодо яких можуть виникати цивільні права та обов'язки. Тобто вони призначені задовольняти ті чи інші потреби суб'єктів цивільного права. Гроші ж у своєму природному вигляді не несуть значної вартості, більш цінною є їхня номінальна вартість. Так, однакова номінальна вартість може виражатися у різній кількості купюр чи монет.

Виходячи зі ст. 177 ЦК, гроші варто визнати різновидом речей, віднесених за законом до майна. Така констатація цілком відповідає суто речовому розумінню грошей, властивому деяким європейським кодифікаціям XIX ст. (наприклад, ст. 2279 ЦК Франції). Як рухомі речі розглядає гроші й український законодавець.

Особливістю віднесення грошей до речей є й їхня специфічна природа. Так, відповідно до ст. 34 ЗУ «Про Національний банк України», виключне право введення в обіг (емісія) гривні і розмінної монети, організація їх обігу та вилучення з обігу належить Національному банку. Можна дійти висновку, що гроші не можуть з'являтися в обігу як звичайні речі.

Економічні властивості грошей не дозволяють їм бути предметом більшості цивільно-правових правочинів, чого не можна сказати про речі. Гроші не можна купити, оскільки вони не задовольняють природних потреб людини. Не слід заперечувати, що гроші можуть бути предметом окремих правочинів, таких, як дарування, зберігання тощо, однак функція грошей як засобу платежу використовується набагато частіше, ніж їхня роль як різновиду речей [4].

Крім того, гроші, які мають вираз на папері, є цінним папером, який вказує на номінальну вартість.

Доречним буде розуміння грошей у понятійній системі цивільного права за принципом «слідом за речами, але не із речей» [5, с. 403].

З вищесказаного можна зробити висновок, що хоча законодавець і відносить гроші до речей, але правовий режим останніх може поширюватися на гроші особливим чином.

Важливим етапом у визначенні місця грошей у цивільному праві також є з'ясування їхніх функцій. Під функціями грошей розуміють саму сутність останніх. Гроші виконують велику кількість функцій, кожна з яких має істотне значення як у економічному, так і в цивільно-правовому обігу.

Загалом можна виокремити наступні функції грошей: функція міри вартості, засобу накопичення, засобу обігу, засобу платежу тощо. Саме для галузі права важливою є платіжна функція, яка полягає у тому, що гроші виступають законним засобом платежу.

Важливим питанням є з'ясування природи безготівкових грошей. Так, одні автори припускають можливість визнання «безготівкових грошей» об'єктами речових прав, інші відхиляють речову природу безготівкових грошей [6, с. 21].

Між готівковим та безготівковим обігом існує тісний зв'язок: гроші постійно переходять із однієї сфери обігу в іншу, змінюючи форму банкнот на депозит у банку та навпаки. Так, у розвинутих країнах доля безготівкових грошей у грошовому обігу країни складає до 95 %.

Значна кількість думок та різне закріплення правового статусу безготівкових грошей не дозволяє зробити однозначний висновок щодо їхньої юридичної природи та щодо вирішення правових питань, пов'язаних із безготівковими грошима.

Відповідно до п. 2.1 Постанови Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про електронні гроші в Україні» від 25.06.2008 р. № 178, електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовими зобов'язаннями емітента.

До основних ознак, що обумовлюють здатність електронних грошей як об'єктів цивільних прав перебувати в обігу, належать: 1) можливість електронних грошей як блага бути розподіленими; 2) мінова цінність електронних грошей; 3) виключна електронна форма; 4) принцип взаємного визнання електронних грошей договірними сторонами [4].

На електронні гроші не можна поширювати правовий режим речей, адже електронні гроші є безтілесними. Так, власник електронних грошей обмежений певним чином у їх володінні та користуванні, зокрема тим, що над електронними грошима не можна встановити фізичного панування, операції з електронними грошима знаходяться у прямій залежності від програмного забезпечення держателя електронних грошей, зв'язку із сервісом тощо.

Фактично право держателя на електронні гроші зводиться до правомочності відданого розпорядження ними. Тому електронний документ не може бути об'єктом права власності держателя електронних грошей, але як файл різного типу шифрування, як частина апаратно-програмного комплексу може бути об'єктом права власності електронної платіжної системи (або об'єктом права інтелектуальної власності як результат творчої діяльності) [4].

Поява електронних грошей зумовила необхідність у зменшенні матеріальних витрат, більшу оперативність у проведенні відповідних операцій, але й поставила перед законодавцем та правозастосовувачем багато питань. Не можна відхилити той факт, що електронні грошові кошти щільно увійшли до цивільного обігу, отже, є необхідним вирішення низки правових питань, пов'язаних із законодавчим регулюванням процесу обігу електронних коштів.

Відтак, через функції грошей можна з'ясувати призначення та сутність останніх, простежити їх основні напрямки впливу на цивільно-правові відносини. Функцій, які виконують гроші, дуже багато, але розглядаючи їх у контексті цивілістики, варто виокремити функцію платежу. І хоча визначення «законного платіжного засобу» відсутнє у нормативно-правових актах, але можна скористатися визначенням, яке дає наука цивільного права. Так, законний платіжний засіб – це визначений державою предмет, який здатен слугувати крайнім і примусовим засобом виконання зобов'язань.

Законодавець відносить безготівкові гроші до окремого виду об'єктів цивільних прав. Вони є відмінними від готівкових грошей, але їх похідними, можуть бути самостійним предметом обігу.

Значна кількість думок та різне закріплення правового статусу безготівкових грошей не дозволяють зробити однозначний висновок щодо їхньої юридичної природи та щодо вирішення правових питань, пов'язаних із безготівковими грошима.

Електронні гроші – це одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовими зобов'язаннями емітента. Електронні гроші є результатом стрімкого розвитку економіки, техніки, соціальних відносин, електронної торгівлі, високої вартості банківських послуг тощо. Не можна відхилити той факт, що електронні грошові кошти щільно увійшли до цивільного обігу, отже, є необхідним вирішення низки правових питань, пов'язаних із законодавчим регулюванням процесу обігу електронних коштів.

Відтак, гроші є особливим об'єктом цивільних прав. Безготівкові гроші відносять до окремого виду об'єктів цивільних прав. Вони є відмінними від готівкових грошей, але їх похідними, можуть бути самостійним предметом обігу. Крім того, паперові гроші являють собою цінні папери, а тому мають номінальну вартість.

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

Література: 1. Колодкина М. В. Электронные денежные средства как объект гражданских правоотношений / М. В. Колодкина // Российская юстиция. – 2011. – № 12. – С. 8–9. 2. Гардецька Н. Гроші як об'єкт цивільних прав / М. Гардецька // Прокуратура. Людина. Держава. – 2004. – № 10. – С. 89–92. 3. Гардецька Н. О. Поняття і види об'єктів цивільних прав / Н. О. Гардецька // Вісник Верховного Суду України. – 2004. – № 3. – С. 37–39. 4. Цивільний кодекс України : Науково-практичний коментар (пояснення, тлумачення, рекомендації з використанням позицій вищих судових інстанцій, Міністерства юстиції України, науковців, фахівців). – Т 4. Об'єкти. Правочини. Представництво. Строки / За ред. проф. І. В. Спасибо-Фатеевої. – Х. : ФОРУМ, 2010. – 768 с. (Серія «Коментарі та аналітика»). 5. Лапач В. А. Система объектов гражданских прав : теория и судебная практика / В. А. Лапач. – СПб. : Юридический Центр-пресс, 2002. – С. 403. 6. Трофимов К. Безналичные деньги. Есть ли они в природе / К. Трофимов // Хозяйство и право. – 1997. – № 3. – С. 19–28.

ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ПРАВО НА ЗАПОВІТ»

УДК 347.65/.68

Дейнеко О. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано поняття права на заповіт, його особливості та характер заповідальної дієздатності. Досліджено історичний аспект правової категорії «право на заповіт». Обґрунтовано необхідність розглядати право на заповіт у суб'єктивному та об'єктивному аспектах.

Ключові слова: заповіт, право на заповіт, заповідач, цивільна дієздатність, тестаментоздатність.

Аннотация. Проанализировано понятие права на завещание, его особенности и характер завещательной дееспособности. Исследован исторический аспект правовой категории «право на завещание». Обоснована необходимость рассматривать право на завещание в субъективном и объективном аспектах.

Ключевые слова: завещание, право на завещание, завещатель, гражданская дееспособность, тестаментоспособность.

Annotation. Analyzes the concept of the right to a will, its characteristics and the nature of testamentary capacity. It explores the historic aspect of the legal category of "the right to a will." The necessity to consider the right to a will in subjective and objective aspects.

Keywords: the will, the right to a will, the testator, civil capacity, testamentary capacity.

Одним із найважливіших інститутів цивільного права є інститут спадкового права. Він є досить значущим, адже об'єктом спадкування переважно є право власності. Проблеми спадкового права залишаються протягом достатнього часу в центрі уваги суспільства і держави, кожної людини, оскільки певною мірою торкаються й її інтересів.

Особливо посилюється науковий інтерес до проблем спадкування після прийняття нового Цивільного кодексу України. Суттєві зміни, яких зазнав інститут спадкового права, зумовили потребу в новому розумінні, тлумаченні і застосуванні його положень.

Вивченню спадкового права присвячено багато публікацій відомих учених, зокрема С. Я. Фурси, Ю. О. Заїки, Є. О. Харитоновна, А. Г. Яреми, В. Ю. Чуйкової, З. В. Ромовської, О. Неліна, І. А. Шахрайчука, Я. Ковальчука та інших. В їхніх працях інститут спадкового права глибоко досліджувався, проте тепер все одно потребує детального аналізу спірне питання: кому саме цивільне законодавство нашої держави надає право на заповіт.

Право власності – це сукупність правових норм, що регулюють і закріплюють суспільні відносини, які виникають у зв'язку з присвоєнням матеріальних благ громадянами, юридичними особами і державою, які надають названим суб'єктам рівні права та обов'язки щодо володіння, користування і розпорядження майном. Одним із елементів змісту права власності є право розпорядження. Фізична особа може розпоряджатися тим, що є її власністю, укладаючи різноманітні договори – купівлі-продажу, дарування, довічного утримання тощо. За цими випадками фізична особа передає своє право іншій особі за свого життя. Існує також можливість розпорядитися своєю власністю на випадок смерті [1, с. 905]. За чинним українським законодавством, єдиною формою розпорядження на випадок смерті визнається заповіт. Відповідно до ст. 1233 ЦК України, заповітом є особисте розпорядження фізичної особи на випадок своєї смерті [2].

Для того, щоб розпорядитися своїм майном у випадку смерті, фізична особа повинна мати право на заповіт.

З цивільно-правової точки зору, право на заповіт розглядається у двох значеннях: об'єктивному та суб'єктивному. Право на заповіт в об'єктивному значенні – це сукупність правових норм, які надають певній особі можливість розпорядитися власним майном на випадок своєї смерті. Об'єктивне право існує незалежно від волі, свідомості суб'єкта, бо виникає і діє поза ними. Право на заповіт в суб'єктивному значенні – це встановлена законом можливість певної особи скласти заповіт [3, с. 32]. Юридичним терміном особу, яка має право на заповіт, прийнято називати заповідачем.

Аналізуючи історичний характер, право на заповіт не було універсальним, тобто закріплювалося не за усіма суб'єктами цивільно-правових відносин. Римське право передбачало, що заповідачами могли бути тільки дієздатні особи. Повна дієздатність складалася з трьох елементів: стан свободи, стан громадянства, сімейний стан. Зі зміною того чи іншого статусу змінювалася дієздатність, а разом із цим втрачалось або відновлювалось право на заповіт [4, с. 47].

У XIX ст. цивільне право України разом зі спадкуванням за законом передбачало спадкування за духовництвом, тобто за заповітом. Духівниці могли бути складені лише дієздатною особою при здоровому розумі і твердій пам'яті. Тому заповідачами не могли бути божевільні та самогубці. Право на духовниці мали лише ті дієздатні особи, які за законом могли відчужувати своє майно. Заповідачами не могли бути:

- 1) неповнолітні, що не досягли 21 року;
- 2) особи, позбавлені судом всіх цивільних прав, після оголошення їм вироку про це;
- 3) архієреї, архимандрити та інші священники вищих ступенів щодо свого рухомого майна;
- 4) особи, які перебували під опікою по боргам [5, с. 58].

За чинним ЦК України, право на заповіт має фізична особа з повною цивільною дієздатністю [2]. Аналізуючи положення ст. 1234 ЦК України можна виокремити такі ознаки, що характеризують особу заповідача.

1. Заповідачем, як і спадкодавцем, може бути лише фізична особа – людина. Не поширюється право бути заповідачем на державу, що є закономірним відображенням об'єктивної дійсності, оскільки воно пов'язане з природним існуванням конкретної людини та її непорушним правом на задоволення її останньої волі [6, с. 244]. Також юридичні особи не можуть виступати як заповідачі, оскільки припиняють своє існування шляхом ліквідації та реорганізації.

2. Заповідачем може бути будь-яка фізична особа незалежно від громадянства. Це можуть бути громадяни України, іноземці, особи без громадянства. Так, відповідно до ст. 13 Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 4 лютого 1994 р. іноземці та особи без громадянства мають право відповідно до законодавства України мати у власності будь-яке майно, спадкувати та заповідати його [7].

У юридичній літературі за радянських часів заповідачем традиційно називали не фізичну особу, а громадянина, який у встановленій законом формі розпорядився своїм майном на випадок смерті. При цьому під громадянином розуміли не саме громадянина України, а будь-яку фізичну особу, зокрема й іноземця та особу без громадянства.

3. Заповідачем може бути фізична особа, але за умови, що вона наділена відповідно до закону повною цивільною дієздатністю. Така дієздатність увійшла в наукову юридичну термінологію під назвою «тестаментоздатність» або «заповідальна дієздатність». На думку С. Я. Фурси, термін «тестаментоздатність» походить від англійських слів *testament, testate, testamentation*, що в перекладі українською мовою відповідно означає «заповіт; заповідач, залишити за заповітом, скласти заповіт, передане за заповітом; складання заповіту» [6, с. 244].

На думку переважної більшості вчених-цивілістів, зокрема З. В. Ромовської [1, с. 918], С. Я. Фурси [6, с. 28], Є. О. Харитонова [8, с. 758], А. Г. Яреми, В. Я. Карабань, В. В. Кривенко, В. Г. Ротань [9, с. 799], тестаментоздатність, тобто повну цивільну дієздатність має не лише фізична особа, яка досягла вісімнадцяти років (повноліття), але й та, що в установленому законом порядку набула дієздатності у повному обсязі до досягнення вісімнадцяти років. Фізична особа, що не досягла повноліття, набуває повної цивільної дієздатності у разі реєстрації шлюбу. Крім цього, повну цивільну дієздатність може бути надано фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і працює за трудовим договором; неповнолітній особі, яка записана батьком або матір'ю дитини, а також фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і бажає займатися підприємницькою діяльністю.

Право на заповіт має неповнолітня особа, яка в установленому порядку набула повної цивільної дієздатності, вказано в п. 17 Постанови Пленуму Верховного Суду України № 7 від 30 квітня 2008 р. «Про судову практику у справах про спадкування» [10].

Деякі вчені вважають, що слід розрізняти такі поняття, як «цивільна дієздатність» та «тестаментоздатність». Так, на думку Ю. О. Заїки, заповідальна дієздатність співвідноситься з поняттям повної дієздатності, як спеціальне із загальним. Якщо загальна дієздатність виникає з вісімнадцяти років, а у випадках, передбачених законом, може бути надана особі і до повноліття, то заповідальній дієздатності особа може набути лише після досягнення повноліття. Право на заповіт не повинно бути пов'язане зі штучним наданням дієздатності, а з досягненням повноліття, оскільки саме від віку залежить стан фізичного, психологічного, соціального розвитку особи. Тому через недосягнення встановленого вікового цензу особа, якій надається повна дієздатність до досягнення повноліття, має бути позбавлена права на заповіт [11, с. 83–85].

Й. Васькович вважає, що для укладення заповіту 14-річним, який набув повної цивільної дієздатності, існують перешкоди суто практичного характеру, оскільки відповідно до п. 2 Положення про паспорт громадянина України, цей документ видається особі по досягненню нею 16-річного віку. Такий неповнолітній не зможе посвідчити свою особу при виявленні бажання скласти заповіт. Тому, на думку науковця, мова може вестися про складання заповіту громадянином України, який досяг 16-річного віку [12, с. 122].

Втім, така позиція двояка. Закон України «Про нотаріат» від 2 вересня 1993 р. прямо зазначає, що нотаріуси та інші посадові особи, які вчиняють нотаріальні дії, встановлюють особу громадянина за паспортом або іншими документами, які виключають будь-які сумніви щодо особи громадянина, котрий звернувся за вчиненням нотаріальної дії [13]. У ч. 3 п. 13 Інструкції про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України [14] та в ч. 2 п. 7

Порядку посвідчення заповітів і доручень, прирівнюваних до нотаріально посвідчених [15], законодавець передбачає, що особа громадянина, якому не виповнилось 16 років, встановлюється на підставі свідоцтва про народження за умови підтвердження батьків (одного з батьків) про те, що ця особа є їхньою дитиною.

У цивільно-правовій літературі по-різному розглядаються питання про можливість складання заповіту частково дієздатною особою та особою, яка за рішенням суду обмежена у дієздатності. Так, В. Ю. Чуйкова вважає, що оскільки «право заповідати» є складовою поняття «розпорядження», то неповнолітні віком від 15 до 18 років мають заповідальну дієздатність стосовно конкретно визначеного майна, а саме: грошей, джерелом яких є їхній особистий заробіток або стипендія, а також гонорари автора об'єктів інтелектуальної власності [16, с. 10]. Ю. О. Заїка зазначає, що не можна вважати виправданим позбавлення права на складання заповіту осіб, обмежених у дієздатності за рішенням суду, оскільки складанням заповіту обмежено дієздатний не погіршує майнове становище своїх близьких [11, с. 85].

Законодавець вирішує дискусійний характер цього питання, вказуючи в новому ЦК України, що право на заповіт має фізична особа з повною цивільною дієздатністю. Крім того, п. 17 постанови Пленуму Верховного Суду України № 7 від 30 квітня 2008 р. «Про судову практику у справах про спадкування» передбачає, що не мають право на складання заповіту недієздатні, малолітні, неповнолітні особи (крім осіб, які в установленому порядку набули повної цивільної дієздатності), особи з обмеженою цивільною дієздатністю та представники від імені заповідача [10].

Необхідно зазначити, що заповідач має бути дієздатним на момент складання заповіту. Втрата дієздатності заповідачем після складання заповіту не впливає на дійсність заповіту. Для встановлення психічного стану заповідача в момент складання заповіту суд призначає посмертну судово-психіатричну експертизу.

Право на заповіт здійснюється заповідачем особисто.

Заповідач має право визначити обсяг спадщини і заповідати спадкоємцям усі свої права та обов'язки або їх частину. Якщо заповідач поділив у заповіті лише свої права, до спадкоємців, яких він призначив, переходить та частина його обов'язків, що є пропорційною до отриманих ними прав. Це пов'язано з тим, що до складу спадщини включаються як права, так і обов'язки спадкодавця і ніхто зі спадкоємців не може спадкувати лише права, залишаючи обов'язки іншим особам. Частина спадщини, що залишилася не охопленою заповітом, спадкується спадкоємцями за законом на загальних підставах. До числа спадкоємців входять і ті спадкоємці за законом, яким іншу частину спадщини було передано за заповітом. Відповідно до цього, їхню частку у спадщині буде збільшено.

ЦК України не забороняє складання спільного заповіту. Відповідно до ст. 1243 ЦК України, подружжя має право скласти спільний заповіт щодо майна, яке належить йому за правом спільної сумісної власності. С. Я. Фурса зазначає, що у цьому випадку має місце узгодження волі, тобто особисте волевиявлення кожного із подружжя «зливається» в одне волевиявлення [6, с. 56].

Фізична особа, яка має право на заповіт, незважаючи на те, чи реалізувала вона його чи ні, не повинна зазнавати будь-якої дискримінації. Забороняється будь-яке пряме або непряме обмеження прав і свобод заповідача чи встановлення переваг залежно від його походження, соціального та майнового стану, раси, національної приналежності, статі, мови, політичних поглядів, релігійних переконань, членства громади, професії і характеру занять, місця проживання та інших факторів.

Підсумовуючи все вищесказане, право на заповіт потрібно розглядати в двох аспектах: об'єктивному та суб'єктивному. Заповідачами можуть бути тільки ті учасники цивільно-правових відносин, які належать до фізичних осіб і мають повну цивільну дієздатність на момент складання заповіту. Заповідачами не можуть бути держава, юридичні особи, територіальні громади, інші суб'єкти публічного права. Спільно складати заповіт має право подружжя.

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

Література: 1. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України / За ред. В. М. Коссака. – К. : Істина, 2004. – 976 с. 2. Цивільний кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. 3. Ковальчук Я. Право на складання заповіту / Я. Ковальчук // Юридичний журнал. – 2006. – № 10 (52). – С. 32–33. 4. Нелін О. До питання про спадкове право робовласницького суспільства / О. Нелін // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 10. – С. 44–48. 5. Шахрайчук І. А. Спадкове право України (ретроспективний аналіз) : навч. посібник / І. А. Шахрайчук. – Дніпропетровськ, 2000. – 224 с. 6. Спадкове право. Нотаріат. Адвокатура. Суд : наук.-практ. посібник / За заг. ред. С. Я. Фурси. – К. : Видавець Фурса С. Я.; КНТ, 2007. – 1216 с. 7. Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства : Закон України від 04.02.94 р. № 3930-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 23. – Ст. 161. 8. Харитонов Є. О. Цивільне право України : підручник / Є. О. Харитонов, О. В. Старцев. – вид. 2-ге; перероб. і доп. – К. : Істина, 2007. – 816 с. 9. Науково-практичний коментар до цивільного законодавства України : у 4 т. / А. Г. Ярема, В. Я. Карабань, В. В. Кривенко, В. Г. Ротань. – К. : А.С.К.; Севастополь: Ін-т юрид. дослідж., 2006. – Т. 3. – 928 с. 10. Збірник постанов

Пленуму Верховного Суду України в цивільних справах та з загальних питань : 1963–2008 рр. – вид. 5-е зі змін. та доп. – Х. : Одісей, 2009. **11.** Заїка Ю. О. Спадкове право в Україні. Становлення і розвиток : монографія / Ю. О. Заїка. – 2-ге вид. – К. : КНТ, 2007. – 288 с. **12.** Васькович Й. Спадкування за заповітом: проблеми вікового цензу / Й. Васькович // Право України. – 2008. – № 4. – С. 121–123. **13.** Про нотаріат : Закон України від 02.09.93 № 3426-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 39. – Ст. 383. **14.** Інструкція про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України : Затв. Наказом Міністерства юстиції України від 03.03.2004 № 20/5 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 10. – Ст. 639. **15.** Порядок посвідчення заповітів і доручень, прирівнюваних до нотаріально посвідчених : Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.1994 р. № 419 // Зібрання законодавства України. – Т. 9. – К. : ВД «Ін Юре», 2000. **16.** Чуйкова В. Ю. Правові питання спадкування за заповітом : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Ю. В. Чуйкова. – Х. : Нац. юрид. академія України ім. Я. Мудрого, 1999. – 19 с.

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК [336.225]

Джигіль Л. А.

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

Анотація. У статті розглянуто сутність спрощеної системи оподаткування, її переваги та недоліки. Досліджено особливості систем оподаткування та зроблено висновки відносно перейняття їх позитивного та врахування негативного досвіду для подальшого вдосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні.

Ключові слова: податкова система, спрощена система оподаткування, єдиний податок, реформування, суб'єкт малого підприємництва.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность упрощенной системы налогообложения, ее преимущества и недостатки. Исследованы особенности систем налогообложения и сделаны выводы относительно перенимания их положительного и учета негативного опыта для дальнейшего совершенствования упрощенной системы налогообложения в Украине.

Ключевые слова: налоговая система, упрощенная система налогообложения, единый налог, реформирование, субъект малого предпринимательства.

Annotation. The article describes the essence of the simplified taxation system, its advantages and disadvantages. The features of the tax systems and the conclusions with respect to learn from their positive and negative experiences to account to further improve the simplified tax system in Ukraine.

Keywords: tax system, a simplified tax system, a single tax reform, small businesses.

В сучасних умовах розвитку економіки запорукою успішного розвитку держави є становлення малого бізнесу, що в умовах ринкової економіки набуває особливо актуального значення, це підтверджує актуальність даного дослідження. Сьогодні саме мале підприємництво стимулює економічну конкуренцію, сприяє структурній перебудові економіки та створює сприятливі умови для формування нової соціальної верстви – підприємців-власників, які забезпечують стабільність суспільства.

Одним із напрямів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні є надання їм пільг у податковій сфері в рамках введення спрощеної системи оподаткування, що є визначальною передумовою створення ефективної системи, яка дозволить забезпечити гармонійні стосунки та реалізувати економічні інтереси держави і платників податків. Через недосконалість законодавчої бази та відсутність необхідних регулювань з боку держави на даний момент актуальним постає питання подальшого реформування такої системи оподаткування. Для ефективного функціонування ринкової економіки необхідною умовою є формування конкурентного середовища шляхом розвитку малого бізнесу. В наш час малі підприємства стали основою економіки розвинених держав. Однак, малі підприємства в Україні ще не посіли належне місце в структурі національної економіки, а тому різні про-

блеми, особливо у сфері організаційно-правового забезпечення оподаткування суб'єктів малого підприємництва, є перешкодою для їхнього розвитку.

Особливої актуальності набуває питання методологічних підходів до реформування спрощеної системи оподаткування як складової механізму державного управління соціально-економічним розвитком.

Проблеми функціонування податкової системи України та нововведень у сфері спрощеної системи оподаткування є предметом дослідження В. Гейця, Ф. Ярошенка [1], М. Азарова, О. Рудневої [2], С. Юшко [3], М. Кармінської-Белобрової [4].

Запроваджена з 1 січня 1999 р. спрощена система оподаткування за єдиним податком надійно увійшла до вітчизняної практики оподаткування юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, забезпечила їм суттєві переваги й водночас наблизила Україну до вирішення проблем зайнятості, а також легалізації підприємницької діяльності. Однак, поряд із перевагами дана система виявила окремі вади. Особливо гостро питання недоліків спрощеної системи оподаткування постали у контексті прийняття Податкового кодексу України [5].

Метою статті є аналіз спрощеної системи оподаткування в Україні, визначення основних проблем і напрямків удосконалення механізму функціонування спрощеної системи оподаткування.

Запровадження спрощеної системи оподаткування в Україні має сприяти розв'язанню таких проблем, як:

- підтримка малого бізнесу та підвищення його ролі в розвитку вітчизняної економіки;
- підвищення рівня зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць у малому бізнесі, а отже, зменшення державних витрат на утримання безробітних;
- сприяння розвитку конкурентного середовища як необхідної умови функціонування ринкових економічних відносин шляхом підтримки тих суб'єктів господарської діяльності, конкретні позиції яких на ринках унаслідок об'єктивних обставин є слабшими порівняно з великими підприємствами;
- активізація інноваційної діяльності, сприяння впровадженню нових технічних і комерційних ідей;
- пом'якшення соціального розшарування суспільства шляхом формування середнього класу, що у свою чергу знижує соціальну напруженість у державі [4].

Запровадження спрощеної системи оподаткування має привести до усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, до створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, а також активізації інноваційних процесів і розвитку конкуренції у державі – про що свідчать позитивні результати розвитку малого бізнесу у країнах, які пройшли етап реформування економічних систем.

Проте в Україні використання спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, які потребують об'єктивного перегляду та ефективного вирішення.

Сьогоднішній стан розвитку економіки вимагає стимулювання і всебічного сприяння в розвитку малого та середнього підприємництва. Саме тому до питання реформування спрощеної системи оподаткування необхідно підходити досить обережно і комплексно. Як засвідчує практика економічно розвинених країн, основною перевагою спрощеної системи оподаткування мають стати зменшення витрат і часу на ведення бухгалтерського та податкового обліку, а питання зниження рівня оподаткування виступає другорядним чинником.

У процесі реформування спрощеної системи оподаткування для забезпечення ефективного функціонування даної системи та збереження балансу між владними і підприємницькими інтересами варто врахувати наступні аспекти: підвищити граничний обсяг виручки від реалізації з забезпеченням диференційованого підходу. Тобто суб'єкти господарювання, які працюють в соціально значущих напрямках, обсяг реалізації буде меншим, відповідно і сума єдиного податку для них повинна бути меншою, а для суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються торгівлею, граничний обсяг виручки повинен бути більшим, відповідно і сума єдиного податку повинна бути більшою. Також варто посилити відповідальність суб'єктів господарювання, які використовують найманих працівників. Вирішення даної проблеми можливе лише шляхом запровадження комплексної системи санкцій до злісних порушників трудового законодавства з такою крайньою мірою покарання, як скасування реєстрації даного суб'єкта господарювання на спрощеній системі оподаткування і переведення його на загальну систему оподаткування; зменшення сфери застосування. Мається на увазі зменшення видів діяльності, на які поширюватиметься можливість застосування спрощеної системи оподаткування. Це дасть змогу ліквідувати схеми мінімізації податкових платежів «надприбутковими» суб'єктами малого підприємництва; створити автоматичний механізм формування податкових ставок. Тобто відповідно до диференційного розподілу суб'єктів господарювання за граничним обсягом реалізації варто створити алгоритм автономного обрахунку суми податкових ставок [6].

Підводячи підсумок, варто зазначити, що на сьогодні існує багато проблем у сфері оподаткування підприємств. Шляхами подолання цих проблем є: застосування методів податкової оптимізації на самих підприємствах, а також удосконалення діючої системи оподаткування з боку держави через спрощення ведення обліку для підприємств для підвищення ефективності економіки країни загалом і території зокрема.



Література: 1. Ярошенко Ф. О. Формування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу України (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України) / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 544. 2. Руднева О. Ю. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування / О. Ю. Руднева, Е. Р. Чеченева // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 101. 3. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування / С. Юшко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 71. 4. Кармінська-Белоброва М. В. Спрощена система оподаткування як складова податкового механізму державного управління соціально-економічним розвитком / М. В. Кармінська-Белоброва // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 170. 5. Юрій С. І. Фіскальна і стимулююча ефективність спрощених режимів оподаткування для приватних підприємців / С. І. Юрій, О. Р. Квасовський // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 70. 6. Дема Д. І. Спрощена система оподаткування: реалії та перспективи в Україні / Д. І. Дема, І. В. Шевчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 1149.



СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 613:658

Дограшвілі М. Б.

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

Анотація. *Визначено сутність стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства, обґрунтовано основні етапи її проведення. Сформовано принципи, дотримання яких забезпечить ефективність стратегічного дослідження.*

Ключові слова: *виробничий потенціал, стратегічна діагностика, етапи проведення, підприємство, принципи, метод дослідження.*

Аннотация. *Определена сущность стратегической диагностики производственного потенциала предприятия, обоснованы основные этапы ее проведения. Сформированы принципы, соблюдение которых обеспечит эффективность стратегического исследования.*

Ключевые слова: *производственный потенциал, стратегическая диагностика, этапы проведения, предприятие, принципы, метод исследования.*

Annotation. *The essence of strategic diagnosis productive capacity of the enterprise, proved the main stages of its implementation. Established principles, compliance with which will ensure the effectiveness of the strategic research.*

Keywords: *production potential, strategic diagnosis, stages of the enterprise, principles, methods.*

Виробничий потенціал підприємства являє собою кількісну оцінку здатності суб'єкта господарювання випускати продукцію необхідної якості та структури відповідно до ринкових потреб. На сьогодні в економічній науці розроблено достатню кількість підходів стосовно оцінки виробничого потенціалу. Проте проведення таких оцінок не дає можливості на базі отриманої інформації розробити подальші перспективні шляхи розвитку виробничої діяльності суб'єктів господарювання.

Визначення поточного стану об'єкта на предмет його відповідності обраній стратегії, а також прогнозування подальшого розвитку подій на підприємстві й у навколишньому середовищі з метою вивчення ефективності діючої стратегії, а також розробку системи заходів щодо ліквідації стратегічних розривів чи коректування стратегії визначають як стратегічну діагностику підприємства [1, с. 31]. У стратегічній діагностиці можливе внутрішнє структурування, відповідно з яким можуть існувати локальні діагностичні системи, які містять у собі більш конкретні показники і відображають стан, який склався під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

До таких локальних систем можна віднести діагностичну систему комплексного фінансового стану, систему оцінки збільшення частки ринку, можливостей виробництва тощо [2, с. 112].

Поняття «стратегічна діагностика» ввійшло до наукових кіл не так давно. Проте науковці, які займаються дослідженням підприємницької діяльності на стратегічному рівні, а саме: В. А. Василенко [2], Л. Л. Гевлич [3], З. Є. Шершньова [4] одноставно розглядають дане поняття як елемент стратегічного управління підприємством.

Метою написання статті є уточнення сутності стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства та основних етапів її проведення.

Під стратегічним рівнем дослідження виробничого потенціалу підприємства необхідно розуміти аналіз використання його складових стосовно кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності та зіставлення визначених характеристик порівняно з аналогічними характеристиками більш успішних підприємств-конкурентів.

Оскільки основне призначення виробничого потенціалу підприємства зводиться до утворення нових варіантів, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється, то своє призначення він зможе виконати тільки тоді, коли прийнята ним натуральна форма та кількісне співвідношення його елементів зроблять його здатним функціонувати як вартість. У такому випадку всі елементи виробничого потенціалу слугують одній загальній меті, яка постає перед підприємством, – виготовленню конкурентоспроможної продукції.

Ключові фактори конкурентоспроможності – це унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з досвідом його використання, що сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі [3, с. 67]. Визначення таких ключових факторів для формування відповідної реакції підприємства на їхню зміну для виконання встановлених завдань формує сутність процесу діагностики на стратегічному рівні. Стратегічну діагностику пояснюють як системний процес дослідження і виявлення тенденцій, параметрів довгострокового розвитку соціально-економічних об'єктів на основі реалізації комплексу взаємопов'язаних дослідницьких і аналітичних процедур, які дозволяють виявити приховані резерви чи вузькі місця, використання, або усунення яких у майбутньому сприятиме зростанню стратегічного потенціалу підприємства [7, с. 394]. Відповідно, об'єктом дослідження стратегічної діагностики є стратегічний потенціал підприємства.

Його можливо розглядати як сукупність певних елементів, а саме: виробничого, маркетингового, фінансового, інформаційного, організаційного та трудового потенціалів [4, с. 151]. Відтак, стратегічна діагностика виробничого потенціалу підприємства являє собою процес дослідження стану виробничого потенціалу з метою виявлення проблем у його структурно-елементному складі. Проведення такої процедури дає можливість установити проблемні сторони формування і використання виробничого потенціалу та можливості їх усунення. Суб'єктами стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства є власники, керівники, інвестори, споживачі, постачальники, контрагенти, державні органи влади, а об'єктом – сам виробничий потенціал підприємства в розрізі його структурно-утворюючих елементів.

Важливим питанням у сфері проведення діагностики виробничого потенціалу підприємства залишається вибір методів дослідження. Сьогодні найчастіше використовуються такі: експертних оцінок, факторного аналізу, економіко-математичного моделювання (оптимізація випуску продукції). Оскільки виробничий потенціал за ресурсною концепцією є системою виробничих ресурсів, а результатом його використання є готова конкурентоспроможна продукція, відповідно застосування рейтингового і бального аналізу є доцільним.

На нашу думку, розрахунковий інструментарій діагностування виробничого потенціалу підприємства повинен складатися з показників: для оцінювання виробничого потенціалу стосовно його ефективності формування і використання порівняно з результатами виробничо-господарської діяльності підприємства; для аналізу виробничого потенціалу підприємства за ключовими параметрами порівняно з підприємствами-конкурентами.

Досліджувати виробничий потенціал можна комплексно та поетапно. Поетапний підхід доцільно застосовувати при оцінці виробничого потенціалу стосовно його ефективності формування і використання, а комплексний – при визначенні конкурентоспроможності виробничого потенціалу та його стратегічної відповідності. Відтак, процес стратегічної діагностики виробничого потенціалу повинен складатись із наступних основних етапів: визначення методу діагностики виробничої діяльності підприємства, аналіз ефективності виробничої діяльності підприємства, виявлення основних мікро- та макрофакторів впливу на формування і використання виробничого потенціалу, аналіз виробничого потенціалу підприємства порівняно з підприємствами-конкурентами, аналіз відповідності використання виробничого потенціалу, формування висновків і розробка рекомендацій.

Для отримання бажаного результату при проведенні визначеної діагностичної процедури необхідно керуватися певними принципами, дотримання яких забезпечить ефективність стратегічного дослідження виробничого потенціалу. Аналіз літературних джерел [3; 4; 7; 8] дозволив сформулювати такі принципи:

– *розумної діагностики* – інструментарій, який використовується при проведенні діагностики виробничого потенціалу підприємства може бути досить великим і, відповідно, базуватися на розрахунку величезної кількості

показників. Для цілей діагностики варто використовувати тільки ті показники, які є інформаційною основою формування управлінських рішень;

– *порівнянності* – сутність даного принципу полягає в тому, що, зважаючи на те, що підприємство функціонує як відкрита зовнішня економічна система, його результати діяльності повинні порівнюватися з іншими суб'єктами господарювання з виокремленням найбільшого конкурента в даній галузі;

– *принцип несуперечності* – даний принцип передбачає, що висновки, які отримуються в процесі проведення діагностичного підходу за кожним елементом виробничого потенціалу, повинні підтверджувати один одного, а не спростовувати;

– *принцип доповнюваності* – діагностика виробничого потенціалу повинна являти собою процес накопичення і розширення інформації. Зі збільшенням чисельності розрахунків інформаційна база повинна накопичуватись;

– *принцип участі* – процес стратегічної діагностики виробничого потенціалу повинен бути простим, оскільки до проведення визначеної процедури повинні підключатися працівники, які компетентні у формуванні та використанні тих ресурсів, які формують даний вид потенціалу;

– *принцип цільової і методологічної визначеності* – при застосуванні діагностичного підходу виконавці мають чітко розуміти, що вони досліджують, з якою метою проводиться діагностична процедура, які при цьому повинні використовуватися методи дослідження;

– *принцип системності* – виробничий потенціал доцільно розглядати як поліструктурну систему, яка складається із системоутворюючих ресурсів. Діагностуючи виробничий потенціал з позиції системного підходу, можливо розкласти його на підсистеми і дослідити кожну окремо, виокремлюючи взаємозв'язки між ними;

– *принцип єдності* – проведення стратегічної діагностики повинно мати системний характер, тобто дослідження кожної елементної складової повинно відповідати визначеним цілям виробничої діяльності, а досліджувані елементи – бути взаємопов'язаними.

Отже, стратегічна діагностика виробничого потенціалу підприємства, яка є складовою процесу стратегічного управління і стратегічної діагностики підприємства в цілому, повинна виконувати такі функції:

– *інформаційну* – передбачає перманентний або систематичний збір інформації про виробничо-господарську діяльність підприємства з різних джерел (дані бухгалтерського, податкового, управлінського, обліків), її систематизацію, пріоритетність та перевірку на достовірність;

– *аналітичну* – передбачає деталізацію виробничо-господарської діяльності підприємства за складовими залежно від визначених цілей;

– *спрямовальну* – передбачає на базі отриманої інформації від діагностичної процедури розробляти заходи, спрямовані на покращення формування і використання виробничого потенціалу;

– *ідентифікаційну* – має за мету визначення поточного стану виробничого потенціалу підприємства та ступінь відповідності обраним цілям розвитку підприємства;

– *попереджувальну* – в результаті проведення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства можливо виявити потенційні ризики виробничо-господарської діяльності та розробити перелік заходів стосовно їх уникнення;

– *консультаційно-дорадчу* – передбачає формування та розгляд альтернативних заходів стосовно цільового вирішення виявлених проблем у виробничо-господарській діяльності суб'єкта господарювання.

Беручи до уваги те, що суб'єкти господарювання в своїй діяльності передбачають розробку стратегій на корпоративному, функціональному і оперативному рівнях [5, с. 13], стратегічну діагностику виробничого потенціалу також доцільно розглядати з трьох позицій (рівнів).

Перший рівень – діагностика виробничого потенціалу з точки зору відповідності визначеної системи ресурсів, які забезпечують виробничий процес визначеним цілям і стратегії діяльності підприємства. Тобто результатом проведення діагностики виробничого потенціалу на визначеному рівні має стати інформація про: наявну структуру виробничого потенціалу, її відповідність стратегії, якої дотримується підприємство; можливий ефект від використання сформованого виробничого потенціалу; фактори впливу та ступінь їхньої значущості в процесі формування та використання виробничого потенціалу; можливість удосконалення його структури для забезпечення довгострокового функціонування виробничої системи та отримання більшого ефекту від використання формуючих його виробничих ресурсів. Визначена інформація стає у нагоді при розробленні рекомендацій щодо досягнення такого рівня виробничого потенціалу, при якому його структура буде повністю відповідати цілям діяльності організації і матиме прийнятний рівень гнучкості щодо пристосування до мінливих зовнішніх умов господарювання та потреб споживачів.

Другий рівень – діагностика виробничого потенціалу, яка повинна здійснюватися на поточному рівні. В процесі її проведення управлінці отримують інформацію щодо: наявного стану та ефективності використання кожної складової виробничого потенціалу (виробничих ресурсів); можливості виконання виробничої програми підпри-

емства; забезпеченості необхідними ресурсами наступного виробничого циклу; можливості переорієнтації виробництва з обґрунтуванням її необхідності.

Третій рівень – діагностика виробничого потенціалу в ракурсі моніторингу його відповідності щодо виконання виробничого завдання. Інформація, отримана в ході такої діагностики, визначає достатність виробничих ресурсів за кількісним і якісним складом поставленому денному виробничому завданню. Суть її зводиться до оперативного втручання у виробничу діяльність підприємства, можливості швидкої реакції на збої у виробництві, отримання інформації щодо якості продукції, яка виробляється.

Отже, кінцевим результатом дослідження виробничого потенціалу на стратегічному рівні є формування висновків стосовно відповідності обраній стратегії розвитку підприємства, а також визначення рівня його конкурентоспроможності порівняно з успішними підприємствами-конкурентами. Отримана інформація в ході проведення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства повинна бути в основі управлінських рішень стосовно ефективного використання виробничого потенціалу підприємства і виведення виробничо-господарської діяльності на новий рівень розвитку. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення методичного забезпечення стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства.

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

Література: 1. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т. В. Бова // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 66–72. 2. Блейк Р. Научные методы управления / Р. Блейк, Дж. Моутон. – К. : Основи, 1990. – 217 с. 3. Гевлич Л. Л. Стратегічна діагностика підприємства : монографія / Л. Л. Гевлич. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 199 с. 4. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : ВД «Укрпол», 2009. – 188 с. 5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 390 с. 6. Тригоб'юк С. С. Діагностика внутрішнього середовища підприємств у системі стратегічного планування / С. С. Тригоб'юк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2010. – № 669. – С. 344–347. 7. Трухан О. Л. Зміст та етапи процесу стратегічної діагностики підприємства / О. Л. Трухан // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 3 (57). – С. 393–397. 8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.471.12

Дончук Т. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розгляд проблеми використання робочого часу на підприємстві розпочався доволі давно, але і до сьогодні має місце низька ефективність використання робочого часу на підприємствах. У роботі було висвітлено методи аналізу використання робочого часу. Підтримка ідеї про правильне застосування отриманої інформації в результаті обстежень забезпечить зростання прибутковості підприємств, підвищення ефективності оплати праці, зростання платоспроможного попиту працівників, що у кінцевому результаті сприятиме економічному зростанню держави в цілому.

Ключові слова: підприємство, розрахунки, заробітна плата, облік, робочий час, ефективність, продуктивність, автоматизація.



Аннотация. Рассмотрение проблемы использования рабочего времени на предприятии началось достаточно давно, но и сегодня имеет место низкая эффективность использования рабочего времени на предприятиях. В работе были рассмотрены методы анализа использования рабочего времени. Поддержка идеи о правильном применении полученной информации в результате обследований обеспечит рост прибыльности предприятий, повышение эффективности оплаты труда, рост платежеспособного спроса работников, что в конечном итоге будет способствовать экономическому росту страны в целом.

Ключевые слова: предприятие, расчеты, заработная плата, учет, рабочее время, эффективность, производительность, автоматизация.

Annotation. Review of the problem of working time in the company began a long time ago, but today there is a low efficiency of the use of time in the workplace. In the methods of analysis were considered working time. Support for the idea about the correct use of the information obtained as a result of inspections will ensure the growth of business profitability, efficiency wages, the growth of effective demand of employees that will ultimately contribute to the economic growth of the country as a whole.

Keywords: enterprise, payments, salary, allowance, working time, efficiency, productivity, automation.

У сучасних умовах проблема ефективного використання робочого часу, трудових ресурсів і оплати праці досить актуальна. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. Облік праці й заробітної плати – одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що потребують точних і оперативних даних. Від забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціонального використання, високого рівня продуктивності праці залежить ефективне використання обладнання, механізмів і, як результат, збільшення обсягів надання послуг, прибутку та ряду інших економічних показників [1]. Усе зазначене обумовлює актуальність досліджень, присвячених проблематиці обліку і аналізу оплати праці в сучасних умовах господарювання.

Проблематику автоматизації обліку розрахунків оплати праці та аналізу ефективного використання робочого часу досліджували такі фахівці, як Н. Бенько, С. Бичков, В. Муравський; питання методів вивчення використання робочого часу на підприємстві висвітлювали такі автори, як К. Іваненко, В. Герасимчук, Г. Савицька та інші, але до сьогодні залишається низка невирішених проблем щодо підвищення ефективності оплати праці та аналізу використання робочого часу на підприємстві.

Метою дослідження є дослідження сучасних проблем використання робочого часу на підприємствах.

Об'єктом дослідження є процес оплати праці на підприємстві.

Предмет – організаційно-методичні засади обліку оплати праці та аналізу використання робочого часу на підприємстві.

На державному рівні у кожній галузі та на окремих підприємствах (в організаціях, фірмах) виникає необхідність у виробленні власної методології оплати праці, що обумовлено специфікою їх виробничої діяльності. Заробітна плата має враховувати інтереси різних груп працівників і власників, передбачити ефективну систему зайнятості населення й винагороди за працю.

На підприємствах здебільшого облік оплати праці є ділянкою обліку, яку першочергово автоматизують, чого вимагають значні обсяги вхідної інформації і необхідність проведення масштабних розрахунків. Тому в організації обліку та складання звітності з оплати праці широко розповсюджені сучасні інформаційні системи з використанням засобів комп'ютерної обчислювальної техніки [2].

Джерелом інформації аналізу використання робочого часу є звіт про використання робочого часу (форма № 3-ПВ), а також табель обліку використання робочого часу (форма № П-12), що слугують базою для створення звіту з праці [3].

Сьогодні на підприємствах має місце неточне відображення фактичних даних про фонд робочого часу, що зумовлено наступним:

- процес організації табельного обліку на підприємстві має багато неточностей, недоліків;
- на більшості підприємств не проводиться моніторинг робочого часу персоналу.

На кожному підприємстві обов'язково формується фонд робочого часу, який розподіляється на цілоденний та внутрішньозмінний [4]. Внутрішньозмінний фонд становить кількість годин і хвилин роботи на зміну, а цілоденний – містить кількість робочих днів, які необхідно відпрацювати.

Елементи фонду робочого часу більш доцільно розглядати окремо, адже ефективність використання цілоденного робочого часу визначається на основі табельного обліку, а внутрішньозмінного – проведенням таких обстежень:

по-перше, метод моментних спостережень дозволяє визначити втрати робочого часу та виявити їх причини, розробити пропозиції щодо їх усунення;

по-друге, фотографія та самофотографія виявляють втрати робочого часу та спрямовані на розробку заходів щодо вдосконалення використання робочого часу [5]. Даний метод аналізу використання робочого часу дає змогу виявити всі види витрат робочого часу для їх усунення та більш продуктивної праці (рис. 1).

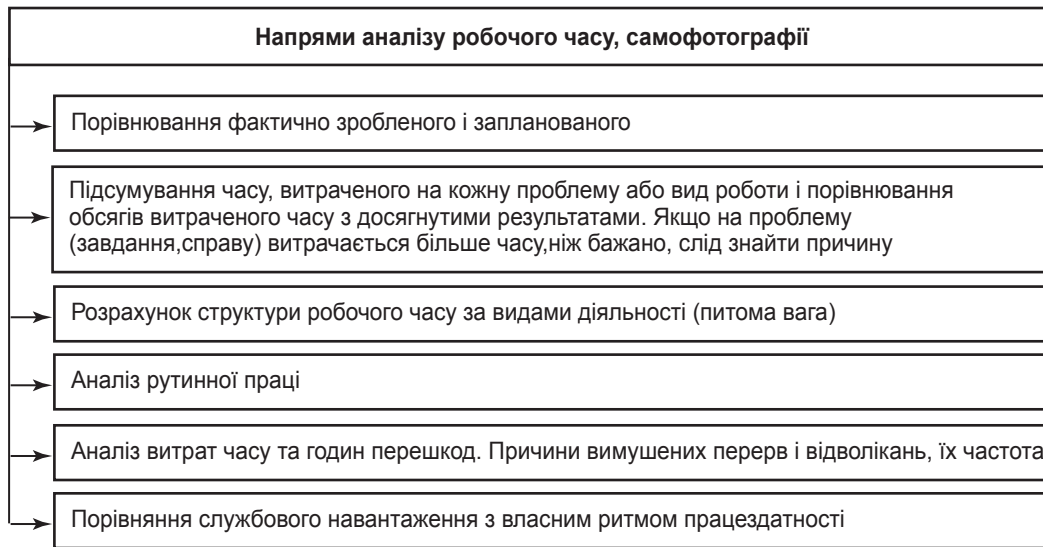


Рис. 1. Самофотографія, аналіз робочого часу

Перш за все, для усунення неефективного використання робочого часу отриману в результаті аналізу інформацію треба використовувати на практиці. Також рекомендується вводити більш жорсткий контроль над роботою всіх працівників.

Щодо питань автоматизації, враховуючи практичний досвід, слід порекомендувати програму «1С: Зарплата і Управління Персоналом 8», яка буде корисною менеджерам на всіх рівнях ієрархії управління підприємством: керівництво отримує повний контроль за господарськими процесами, має можливість задавати структуру підприємства, аналізувати кадровий склад, приймати управлінські рішення на основі повної і достовірної інформації; кадрова служба отримує цінний інструмент автоматизації рутинних завдань, зокрема анкетування і підготовки звітів про працівників з різними умовами відбору і сортування; працівники підприємства будуть упевнені, що в будь-який момент зможуть швидко отримати необхідні їм довідки, відомості про свою відпустку, для персонального обліку в Пенсійному фонді [6]. Це рішення вповні задовольнить вимоги щодо автоматизації обліку заробітної плати на підприємствах, значно полегшить роботу бухгалтерії щодо обчислення фонду оплати праці, підвищить продуктивність праці та ефективність діяльності підприємств в цілому.

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

Література: 1. Сибірькова А. Ю. Використання робочого часу та аналіз його ефективності на підприємстві / А. Ю. Сибірькова, К. К. Юдіна // Економічні науки. Облік та аудит : збірник статей. – Донецьк : Донец. нац. ун-т економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2010. – 245 с. 2. Щирба І. М. Облік розрахунків за заробітною платою в умовах комп'ютерної обробки даних / І. М. Щирба // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 215–219. 3. Чупир В. Є. Комплексна оцінка використання робочого часу / В. Є. Чупир // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – Вип. 9. – С. 178–186. 4. Рутицкая В. Кадровий резерв / В. Рутицкая, Е. Гребнова // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 1–2. – С. 64–67. 5. Лутай Л. А. Дисципліна відносин: стратегія розвитку та механізм забезпечення : монографія / Л. А. Лутай. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 377 с. 6. Лебедь А. В. Автоматизація обліку оплати праці / А. В. Лебедь // Економіст. – 2009. – № 31.

ЕКОНОМІЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 332.021.8

Дукмас Г. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено питанню необхідності економії енергоресурсів на українських підприємствах. Акцент робиться на інтенсифікації зусиль здійснення енергозберігаючих програм для успішного функціонування підприємств, підвищення економічної конкурентоспроможності і отримання максимальних результатів.

Ключові слова: економіка, енергоресурси, підприємство, економія, ефективність.

Аннотация. Статья посвящена вопросу необходимости экономии энергоресурсов на украинских предприятиях. Акцент делается на интенсификации усилий осуществления энергосберегающих программ для успешного функционирования предприятий, повышения экономической конкурентоспособности и получения максимальных результатов.

Ключевые слова: экономика, энергоресурсы, предприятие, экономия, эффективность.

Annotation. The article is devoted to the need to save energy at the Ukrainian enterprises. The emphasis is on intensifying efforts to implement energy-saving programs successful operation of enterprises, economic competitiveness and maximizing results.

Keywords: economic, energy, enterprise, economy, efficiency.

Останнім часом в Україні, країні з обмеженими паливно-енергетичними ресурсами, дуже гостро постає питання необхідності інтенсифікації зусиль щодо здійснення широкомасштабних енергозберігаючих програм у всіх без винятку секторах економіки. Висока енергоємність вітчизняної економіки тяжким фінансовим тягарем лягає на державний і регіональні бюджети, що не дозволяє підняти економічну конкурентоспроможність промислової продукції і погіршує і без того напружену економічну та екологічну ситуації в країні.

Проблеми раціонального використання енергетичних ресурсів та управління виробничими витратами давно перебувають у полі зору економічної науки. Питанням раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, підвищення економічної ефективності застосування енергозберігаючих технологій на промислових підприємствах присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них можна відзначити Ю. Т. Разумного, Е. А. Скрипника, Ю. В. Степаненко, А. К. Шидловського та інших дослідників.

Аналіз літературних джерел і практики управління процесами енерго- та ресурсозбереження на підприємствах показав недостатній рівень опрацювання низки питань, пов'язаних з управлінням енергозбереженням, та подальшу оцінку впливу реалізації проектів, а саме – відсутність комплексного методичного підходу.

На розвиток господарюючих суб'єктів у нашій країні істотний негативний вплив чинить висока частка енергетичних витрат у витратах виробництва, яка на промислових підприємствах становить (за даними комісії енергорегулювання Євросоюзу) до 35–50 % [2], і має стійку тенденцію до зростання у зв'язку з великим моральним і фізичним зносом основного обладнання та високою ціною енергетичних ресурсів. Це призводить до невиправданого подорожчання товарів і послуг, зниження конкурентоспроможності, соціальної напруженості в суспільстві, захоплення українського ринку конкурентами тощо.

Отже, метою дослідження даної теми є підвищення ефективності функціонування народного господарства країни за рахунок економії енергоресурсів.

Згідно з законом України, «енергозбереження» – діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [1]. Даний закон також визначає й поняття економії паливно-енергетичних ресурсів як відносне скорочення витрат паливно-енергетичних ресурсів, що виявляється у зниженні їх питомих витрат на виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг.

Національна стратегія економії паливно-енергетичних ресурсів буде ефективною, якщо вона буде керуватися такими наступними принципами, як-от:

1. Усвідомлення існування тісного взаємозв'язку розвитку економіки і стану навколишнього середовища на регіональному рівні та у світовому масштабі;
2. Необхідність постійного поліпшення стану навколишнього середовища та якості життя;
3. Обов'язкове залучення всіх верств суспільства до процесу вирішення цих проблем і їхня участь в успішному здійсненні цих принципів;
4. Гнучка енергетична та економічна політика країни і кожного регіону;
5. Міжнародне співробітництво в галузі енергозбереження має бути посилене в рамках вже існуючої діяльності регіональних і міжнародних організацій, банків розвитку, двосторонніх угод і т. д. [3, с. 9–10].

Основними напрямками політики енергозбереження на українських підприємствах є аналіз потреб підприємства в енергоносіях; створення інформаційної бази енергозберігаючих технологій та обладнання; проведення маркетингу в галузі енерго- та ресурсозбереження; розробка бізнес-планів для впровадження енергозберігаючих заходів; проведення енергоаудитів та експертиз; вивчення потенціалу місцевих традиційних, нетрадиційних та альтернативних джерел енергії та можливості їх використання; розробка механізмів залучення інвестиційних коштів та їх повернення за рахунок економії енергоресурсів [4, с. 33].

До основних проблем розвитку енергозбереження в Україні можна віднести відсутність методології розробки та моніторингу політики енергозбереження; недосконалість енергетичної статистики; відсутність стимулюючих фінансових інструментів; податкове, тарифне і фінансове регулювання; підтримку інвестиційних процесів; енергоаудит та енергоменеджмент; нестачу кваліфікованих енергоменеджерів та енергосервісних компаній і низьку інформованість щодо переваг енергозбереження.

До найбільш важливих напрямків енергозберігаючої діяльності можна віднести вибір тарифів і постачальників енергоресурсів, використання власних вторинних енергоресурсів і витіснення за рахунок цього покупних, застосування більш сучасних (менш енергоємних) технологій та обладнання, зниження споживання енергоресурсів за рахунок удосконалення існуючих технологічних процесів і режимів роботи обладнання, оптимізація енергобалансу підприємства та його підрозділів, зниження споживання енергоресурсів підрозділами підприємства за рахунок підвищення ефективності використання енергоносіїв, нормування та прогнозування споживання енергоресурсів на основі математичних моделей та інші.

Як підсумок можна зазначити, що політика енергозбереження повинна базуватися на задоволенні інтересів усіх сторін суспільного виробництва і на пошуку найбільш економічно привабливих рішень з оптимальним використанням енергоносіїв при їх високій якості та доступній ціні, що буде сприяти успішному соціально-економічному розвитку країни.

Стосовно концепції розвитку енергозбереження в Україні можна запропонувати наступне: фокусування на секторах з найбільшим потенціалом енергозбереження; сегментацію політики енергозбереження; орієнтацію на заходи щодо стимулювання; можливість залучення зовнішніх джерел фінансування заходів з енергозбереження.

Напрямом подальших досліджень є виявлення найбільш перспективних галузей паливно-енергетичного комплексу України, які б дозволили ефективно використовувати енергоресурси; вивчення питання використання вторинних енергетичних ресурсів; упровадження ефективних систем обліку та контролю за витратами енергоресурсів; упровадження нових і вдосконалення існуючих енергозберігаючих технологій та обладнання.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Гонтарєва І. В.

Література: 1. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>. 2. Вольчин И. А. Киотский протокол и энергетика Украины / И. А. Вольчин // Энергетическая политика. – 2006. – № 2. – С. 28–33. 3. Скрыпник Е. А. Управление ресурсосбережением на промышленных предприятиях / Е. А. Скрыпник // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2009. – № 1. – С. 45–52. 4. Энергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація. – Рівне : Видавець О. Зень, 2011. – 56 с. 5. Немировский И. А. Структура управления энергоэффективностью региона / И. А. Немировский, Н. Г. Ганжа // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2009. – № 2. – С. 32–34. 6. Разумный Ю. Т. Энергозбереження : навчальний посібник / Ю. Т. Разумный, В. Т. Заїка, Ю. В. Степаненко. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2005. – С. 25–32. 7. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / Під заг. ред. А. К. Шидловського, М. П. Ковалка. – К. : Українські енциклопедичні знання, 2001. – 400 с. 8. Енергетична стратегія України. Погляд громадськості / За матеріалами міжнародної науково-технічної конференції «Основні положення Енергетичної стратегії України та науково-технічне забезпечення її реалізації (16–18.09.2003 р., АР Крим). – К. : ЦТІ «Енергетика та електрифікація», 2003. – 260 с.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ

УДК 339.92

Емельянова Е. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В настоящее время транснациональные корпорации являются ведущим звеном экономики. Существует несколько возможных путей развития ТНК, которые могут привести к абсолютно разным последствиям.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, экономическое развитие, материнская и дочерняя корпорации.

Анотація. Сьогодні транснаціональні корпорації є провідною ланкою економіки. Існує декілька можливих шляхів розвитку ТНК, які можуть привести до абсолютно різних наслідків.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, економічний розвиток, материнська і дочірня корпорації.

Annotation. Currently, multinational corporations are the leading element of the economy. There are several possible ways of TNK, which can lead to completely different results.

Keywords: transnational corporation, economic development, parent and subsidiary corporations.

Актуальность данной темы заключается в том, что на данный момент транснациональные корпорации имеют огромное влияние не только на экономический, но и на социально-политический и культурный векторы развития. ТНК – масштабное явление в мировой экономике, его необходимо изучить и понять возможные пути развития.

Цель работы – исследовать понятие «транснациональные корпорации» и дать общее представление о современных тенденциях их экономического развития.

Транснациональные корпорации (ТНК) – это крупнейшие компании, национальные по капиталу, но превратившиеся на базе вывоза капитала в международные по сфере своей деятельности. Как правило, за пределами основной страны осуществляется не менее 1/4 производственной деятельности ТНК. На сегодня ТНК обеспечивают около 50 % мирового промышленного производства и более 70 % мировой торговли. 40 % торговли происходит внутри ТНК по трансферным ценам. Очень большие ТНК имеют бюджет, превышающий бюджет некоторых стран. Из 100 крупнейших экономик в мире, 52 – транснациональные корпорации, остальные – государства.

Самые дорогие бренды мира являются именно ТНК. Ниже представлен список 5 крупнейших мировых брендов по версии британского издания Telegraph [5]:

1. Корпорация Apple, стоимость бренда оценивается в 117 млрд долларов США, что превышает ВВП Марокко, Словакии, Азербайджана.
2. Корпорация Google оценивается в 107 млрд долларов. Apple и Google – единственные корпорации, стоимость торговой марки которых превышает 100 млрд долларов США.
3. IBM со стоимостью торговой марки в 76 млрд долларов США.
4. Торговая марка Microsoft оценивается 70 млрд долларов США.
5. Стоимость The Coca-Cola Company была оценена в 64,5 млрд долларов США.

Однако понятие «транснациональная корпорация» по-разному толкуют разные ученые и экономисты. Например, О. Р. Богутская [1] утверждает, что международные корпорации делятся на транснациональные и многонациональные. В первом случае, капитал главной компании принадлежит одной стране, в случае же с многонациональными корпорациями – двум или более странам. Филиалы при этом находятся в разных странах. По мнению В. В. Почекиной [2], международные корпорации делятся на три типа:

- ТНК – сюда она относит частные транснациональные корпорации (включая транснациональные банки);
- МГК – международные государственные корпорации, принадлежащие одному государству;
- МНК – многонациональные межнациональные (межгосударственные) корпорации, принадлежащие нескольким государствам.

А. А. Абалкин также поддерживает деление транснациональных корпораций на три типа. К ним автор относит транснациональные и многонациональные корпорации, а также международные корпоративные союзы.

Согласно классификации, предложенной ученым, транснациональные корпорации представляют собой крупнейшие компании, имеющие преимущественно одонациональный акционерный капитал и одонациональный контроль над деятельностью всей корпорации. Многонациональные же корпорации, согласно мнению А. А. Абалкина, являются объединением двух и более национальных компаний на производственной и научно-технической основе, которые принадлежат собственникам этих стран. Третий тип – международные корпоративные союзы – это специальные объединения различных концернов, создаваемые для решения крупных экономических задач [6].

Сильнейшее воздействие на состояние ТНК и их подсистем оказывают такие разноуровневые глобальные факторы, как: политический и экономический кризис в Восточной Европе и СНГ, перерастающий в некоторых регионах в военно-политический (Югославия, Закавказье, Таджикистан); технологическая революция; обострение энерго-сырьевой и продовольственной проблемы; кризис мировой финансово-кредитной системы; обострение проблем окружающей среды, что оказывает влияние на все мировое хозяйство, на национальные и всемирные производительные силы; нивелирование, сближение уровней развития различных стран; преодоление межсистемных противоречий между странами, проявляющееся в признании конкуренции как главного фактора, обеспечивающего равновесие внутрихозяйственного развития; усиление процессов конвергенции, основывающихся на универсальных экономических, культурных, моральных, правовых, гуманитарных ценностных ориентациях, признанных мировым сообществом конца XX столетия [6].

Наблюдается тенденция увеличения зарубежных инвестиций в сферу услуг и технологически интенсивное производство. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве [7].

Достаточно широкая отраслевая структура производства ТНК представлена на рис. 1:

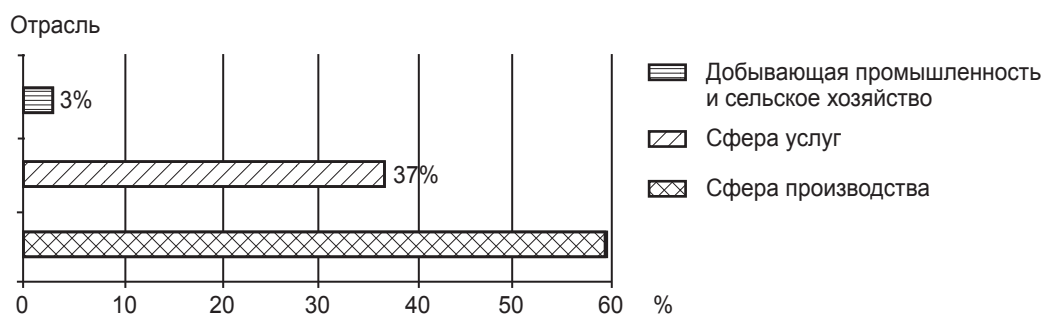


Рис. 1. Отраслевая структура ТНК [7]

Существуют различные прогнозы развития транснациональных корпораций. С. А. Афонцев выделяет следующие сценарии развития [8].

Сценарий № 1. Фигуры-душители

Прежде всего, речь идет о формировании влиятельных глобальных бизнес-ассоциаций, расширении прямого влияния на международные организации (возможно, с правом решающего голоса или с правом вето для представителей упомянутых бизнес-ассоциаций), а также о создании частных механизмов регулирования глобальных экономических процессов, включая отраслевые стандарты (в том числе, в финансовой сфере) и правила разрешения споров.

В случае реализации данного сценария, ТНК, опиравшиеся на протяжении последнего столетия на регуляторный потенциал национальных государств, подобно фикусам-душителям постепенно «задушат» (скорее фигурально, чем фактически) своих прежних благодетелей и сформируют новый политико-экономический ландшафт мира.

Сценарий № 2. Паутина лиан

Данный сценарий также исходит из значительного возрастания экономической мощи ТНК, однако, в отличие от предыдущего, предполагает более кооперативный вариант взаимодействия с национальными государствами, международными правительственными организациями и субъектами гражданского общества. Возникающая в результате структура управления глобальными экономическими процессами будет опираться на сложную «паутину» смешанных (с участием как государственных, так и негосударственных субъектов мировой политики) и частных механизмов, создаваемых ТНК самостоятельно либо в содружестве с ведущими субъектами гражданского общества.

Сценарий № 3. Баобобы в саванне

Самый экзотический из возможных сценариев связан с объединением усилий национальных государств и субъектов гражданского общества в деле радикального ужесточения регуляторных рамок для транснационального бизнеса и принудительного «приобщения» его к широко понимаемым нормам социальной ответственности.



В этом случае как численность, так и «экономическая мощь» ТНК окажутся в разы меньше, чем при альтернативных сценариях, а своеобразным «оазисом» транснационального бизнеса могут стать государственные ТНК.

Следует также рассмотреть влияние деятельности ТНК на украинскую экономику. Транснациональные компании стремятся к монополизации мирового рынка, в том числе и украинского. Например, 2 российские компании – ТНК-ВР и Лукойл контролируют свыше 85 % украинской нефтепереработки. Продукция таких компаний, как The Coca-Cola Company, Nestle пользуется огромной популярностью на украинских рынках, куда большей, чем отечественные аналоги. Ключевая идея повышения конкурентоспособности экономики Украины состоит в переходе к инновационному типу экономического развития. Данный подход предусматривает концентрацию усилий на разработке и внедрении кардинально новой продукции и технологий, аналоги которой отсутствуют в мире [9].

Таким образом, исследовав понятие ТНК и ознакомившись с различными подходами к данному явлению в экономике, можно заключить, что на данный момент транснациональные компании практически полностью контролируют мировой рынок и имеют тенденцию к абсолютному его захвату. Оптимальным сценарием развития, на наш взгляд, является «паутина лиан», т. к. в этом случае будет наблюдаться не монополизация рынка транснациональными компаниями, а взаимодействие ТНК, государств и других компаний в сложной системе.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Капитал и модернизация в мировой экономике / В. В. Почекина, О. Р. Богутская. – Минск : Право и экономика, 2011. – 504 с. 2. Почекина В. В. Мировая экономика : избранные научные труды / В. В. Почекина. – Минск : Право и экономика, 2010. – 684 с. 3. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики / И. В. Трифонова // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 243–245. 4. Маринин П. О. Инновационная деятельность транснациональных корпораций / П. О. Маринин // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 1. 5. Мировая экономика : учебник / [А. А. Абалкина и др.]. – М. : Юрайт, 2011. – 589 с. 6. Гурова И. П. Мировая экономика. – М.: Омега-Л, 2011-198 с. 7. Афонцев С. А. Политические рынки и экономическая политика / С. А. Афонцев. – М. : КомКнига, 2010. – С. 294–301. 8. Федорова Ю. С. Особенности инвестиционной деятельности ТНК в Украине / Ю. С. Федорова, П. Д. Каминский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37373.doc.htm.



ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

УДК 346.6

Євтехова М. Д.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено питанням правового регулювання ліквідності комерційного банку. Розглянуто широке коло питань, пов'язаних із банківською ліквідністю: визначено сутність, основні проблеми та методи правового регулювання банківської ліквідності. Запропоновано комплекс механізмів управління ліквідністю банку, що забезпечує підвищення ефективності прийняття управлінських рішень при регулюванні платіжної позиції банку.

Ключові слова: комерційний банк, ліквідність, ліквідність комерційного банку, ризик ліквідності, економічні нормативи ліквідності, правове регулювання ліквідності.

Анотація. Стаття посвячена вопросам правового регулирования ликвидности коммерческого банка. Рассмотрен широкий круг вопросов, связанных с банковской ликвидностью: определена сущность, основные проблемы и методы правового регулирования банковской ликвидности. Предложен комплекс механизмов управления ликвидностью банка, который обеспечивает повышение эффективности принятия управленческих решений при регулировании платежной позиции банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, ликвидность, ликвидность коммерческого банка, риск ликвидности, экономические нормативы ликвидности, правовое регулирование ликвидности.

Annotation. The article is devoted to the issues of legal regulation of liquidity of commercial banks. A wide range of issues related to bank liquidity: The essence of the main problems and methods of legal regulation of bank liquidity. The complex mechanisms of liquidity management of the bank, which provides increased efficiency management decision-making in the regulation of payment position of the bank.

Keywords: commercial bank liquidity, liquidity of commercial banks, liquidity risk, economic liquidity ratios, regulation of liquidity.

Метою статті є виявлення проблем щодо правового регулювання ліквідності банків, а також розробка вдосконалення механізму забезпечення необхідного рівня ліквідності для банків, передбачених нормативно-правовими актами.

Результатом формування і реалізації фінансової політики комерційного банку має бути його стабільний фінансовий стан, здатність розвиватися у перспективі. А одними з головних критеріїв цього виступають платоспроможність і ліквідність банку. Важлива роль у такому процесі належить забезпеченню правового регулювання ліквідністю комерційного банку.

Ліквідність є важливою системною характеристикою банку, яка свідчить про фінансову стабільність, спроможність банку розширювати обсяги активних операцій та протистояти негативним наслідкам кризових ситуацій. Тому ефективне управління ліквідністю є однією з найважливіших проблем у діяльності кожного комерційного банку. Особливо актуальна вона для українських банків, адже об'єктивні економічні умови – нестабільна ресурсна база, обмежений кредитно-інвестиційний ринок – надзвичайно ускладнюють завдання ефективного управління ліквідністю.

Стабільне функціонування банківської системи, її надійність, збільшення довіри з боку вкладників, які формують основу банківського капіталу, є здатністю банку забезпечити своєчасне та повне виконання своїх обов'язків. Отже, одним із найважливіших напрямів у банківській сфері є управління ліквідністю банків, яка тісно пов'язана з ліквідністю балансу. У цілях підтримання ліквідності балансу банк зобов'язаний постійно підтримувати необхідний та достатній рівень коштів на кореспондентських рахунках, готівкових коштів в касах, швидкоореалізованих активів. Поясненням до цього насамперед є те, що рівень банківської ліквідності прямо впливає на стійкість банківської системи.

Забезпечення відповідного рівня ліквідності є одним з найважливіших завдань управління будь-яким банком.

Банк вважається ліквідним, якщо він має доступ до засобів, які можуть бути залучені за розумною ціною і саме в той момент, коли вони необхідні. Це означає, що банк або має у розпорядженні необхідні суми ліквідних коштів, або може швидко їх одержати за допомогою позик або продажу активів. На нашу думку, більшість банків України не можуть отримати такі позики саме тому, що вони втратили довіру вкладників.

Враховуючи те, що обов'язки банку складаються з реальних та умовних, які відображені в балансі (реальні) або відображені позабалансовими пасивами (умовні). Реальні зобов'язання відкриваються у вигляді депозитів до запитання, строкових депозитів, залучених міжбанківських ресурсів, коштів кредитора, які, на наш погляд, повинні бути урегульовані імперативно, серед яких порядок дострокового розторгнення строкових депозитів.

Недостатній рівень ліквідності часто є першою ознакою наявності у банку серйозних фінансових проблем. У такій ситуації він зазвичай починає втрачати депозити, що зменшує його готівкові кошти та змушує позбуватися від найбільш ліквідних цінних паперів. Крім того, варто визнавати, що обіг депозитних вкладів є не тільки ознакою наявності проблем у певному банку, але й є інструментом, що спричиняє цю проблему. Потреби банку в ліквідних коштах можуть бути розглянуті з погляду попиту і пропозиції. Для більшості банків найбільший попит на ліквідні кошти виникає з двох причин:

- через зняття клієнтами грошей зі своїх рахунків, що спричиняє певні проблеми кредитоспроможності банку [1];
- у зв'язку з надходженням заявок на одержання кредитів від клієнтів, які банк вирішує прийняти (це заявки на отримання нових кредитів, або відновлення договорів про позики, або надання коштів за існуючими кредитними лініями).

Правове регулювання ліквідності банків регулюється Законом України «Про банки та банківську діяльність» та «Положенням про регулювання Національним банком України ліквідності банків України».

Порушення економічних нормативів створює певні фінансові проблеми банкам, що напряму впливає на його ліквідність.

Розрахунок економічних нормативів з 1 січня 2002 р. банки здійснюють відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджені постановою № 368 Правління НБУ від 28.08.2001 р., зі змінами і доповненнями.

Банківська діяльність піддається ризику ліквідності – ризику недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відпливу, тобто ризику того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат.

У зв'язку з цим банки повинні постійно здійснювати контроль та управляти ліквідністю, підтримуючи її на достатньому рівні для своєчасного виконання всіх узятих на себе зобов'язань з урахуванням їх обсягів, строковості й валюти платежів, забезпечувати потрібне співвідношення між власними та залученими коштами, формувати оптимальну структуру активів зі збільшенням частки високоякісних активів з прийнятним рівнем кредитного ризику для виконання правомірних вимог вкладників, кредиторів і всіх інших клієнтів.

З метою контролю за станом ліквідності банків Національний банк установлює такі нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності, поточної ліквідності та короткострокової ліквідності.

Норматив миттєвої ліквідності установлює мінімально необхідний обсяг високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня.

Норматив поточної ліквідності установлює мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця.

Норматив короткострокової ліквідності установлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року [2].

Так, банки запозичують великі суми короткострокових депозитів і резервів у громадян, підприємств та інших кредитних установ, потім пускають їх в обіг і надають довгострокові кредити своїм клієнтам. Більшість банків мають деяку невідповідність між строками погашення за своїми активами і термінами погашення по основних зобов'язаннях. Проблема, що виникає в разі розбіжності термінів, полягає в тому, що банки мають незвично високу частку зобов'язань, що вимагає негайного виконання, як вклади до запитання, поточні рахунки і позики грошового ринку. Відтак, банки завжди повинні бути готові задовольнити невідкладний попит на грошові кошти, який може бути досить значним в окремі моменти часу.

Отже, для стабільної роботи банку йому необхідно мати як довгострокові, так і короткострокові пасиви. При цьому слід врахувати, що чим більше у банків короткострокових зобов'язань (кредитів), тим більш ліквідним він буде, оскільки поточні зобов'язання швидше та легше обміняти на грошові зобов'язання у випадку необхідності, а довгострокові, навпаки, обміняти складніше. Якщо у структурі пасивів банку переважають довгострокові зобов'язання – тим вони менш ліквідні.

Іншим джерелом потенційних проблем ліквідності є чутливість банків до змін процентних ставок. Коли відбувається зростання процентних ставок, деякі вкладники вилучають свої кошти в пошуках більш високих прибутків в інших місцях. Багато клієнтів, котрі взяли позики, можуть призупинити подачу заявок на нові кредити або прискорити використання кредитних ліній, що мають низькі процентні ставки. Відтак, зміна процентних ставок відбивається на попиті клієнтів і на депозити, і на кредити, що справляє сильний вплив на рівень ліквідності банку. Більш того, зміна процентних ставок впливає на ринкову вартість активів, продаж яких може знадобитися банку для отримання додаткових ліквідних коштів, і безпосередньо впливає на вартість позик на грошовому ринку.

Стосовно сучасного економічного стану на Україні, голова Правління НБУ Гонтарева В. порушила питання про неможливість розторгнення договору вкладника строкового депозиту раніше визначеного терміну, що тягло за собою те, що права кредитора не захищені – «у нас виявляється, що будь-який депозит – це як рахунок до запитання». Ці зміни повинні відобразитись у Цивільному кодексі України.

Крім встановлених економічних нормативів, Національний банк України, відповідно до Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України, затвердженого Постановою Правління НБУ від 30.04.2009 р. № 259, здійснює регулювання ліквідності банків шляхом проведення:

- операцій з рефінансування банків (операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком порядку, основною метою яких є регулювання ліквідності банків на виконання Національним банком функції кредитора останньої інстанції);
- операцій РЕПО (операції, що здійснюються між Національним банком України та банками з державними облігаціями України та банківськими металами);
- операцій з обміну іноземної валюти на національну валюту з метою підтримання ліквідності банків;
- операцій з власними борговими зобов'язаннями (деPOSITними сертифікатами Національного банку);
- інших операцій (операцій на відкритому ринку) [3].

Ефективна система управління повинна постійно забезпечувати достатній рівень ліквідності при мінімальних витратах, а тому важливе значення має інструментарій, який застосовується банком для управління ліквідністю, зокрема, методи визначення потреби в ліквідних коштах, доступність джерел їх поповнення для кожного банку, стратегії управління ліквідною позицією.



Завданням банку в процесі управління ліквідністю є створення та вдосконалення механізму забезпечення необхідного рівня ліквідності, впровадження якого дає можливість вирішити наступні стратегічні завдання:

- дотримуватись нормативних вимог ліквідності та не допускати як надлишкового запасу, так і дефіциту ліквідності;
- підтримувати оптимальне співвідношення між ліквідністю та прибутковістю активних операцій;
- звести до мінімуму рівень ризику ліквідності.

Головними напрямками діяльності банку в процесі управління ліквідністю є:

- досягнення нормативного рівня ліквідності шляхом нарощення та стабілізації ресурсної бази, тобто постійного збільшення частки строкових пасивів у ресурсній базі;
- планомірне нарощення капіталу банку;
- формування оптимальної структури активів, збалансованої за обсягами, термінами та видами валют із ресурсною базою;
- виконання нормативних вимог Національного банку України щодо миттєвої, поточної, короткострокової ліквідності та обов'язкових резервних вимог до коррахунку, забезпеченні своєчасного проведення активних і пасивних операцій.

Отже, централізоване регулювання ліквідності спрямовано насамперед на здійснення контролюючої функції за станом ліквідності комерційних банків.

Діяльність банків на грошовому ринку пов'язана з ризиком ліквідності, який, в свою чергу, поділяється на [4, с. 26]:

- *балансовий ризик ліквідності* — тобто ризик того, що банк у певний момент не зможе виконати свої зобов'язання за рахунок наявних ліквідних активів унаслідок неадекватної структури балансу та незбалансованості між обсягами і термінами погашення активів і пасивів;
- *ризик ліквідності ринку* — ризик того, що у певний момент виникне ситуація, за якої банк не в змозі буде придбати на фінансовому ринку необхідні кошти (позицію) за діючою ринковою ставкою через недостатність поточних обсягів торгівлі або низький кредитний рейтинг самого банку-позичальника;
- *ризик події* — наявний або очікуваний ризик, що загрожує доходам і капіталу банку, і який спричиняється особливими ситуаціями.

Як результат, банкам слід застосовувати найпрогресивніші методи, які спрямовані на підвищення рівня капіталізації, поліпшення якості активів та фінансового менеджменту банку, оптимізацію управління активами і зобов'язаннями. Щоб попередити надмірне підвищення ризику ліквідності, менеджмент банку повинний керуватися наступними засадами:

- пріоритетність ліквідності, зокрема при виборі напрямків розміщення коштів;
- сталість аналізу потреб банку в ліквідних засобах, щоб уникнути як їхнього надлишку, так і дефіциту;
- планування і прогнозування дій банку у випадку виникнення незбалансованої ліквідності в кризовій ситуації;
- взаємозв'язок ризику ліквідності з іншими сферами діяльності банку, такими, як залучення і розміщення ресурсів, а також управління ризиком зміни процентних ставок.

Для підвищення ефективності управління ліквідністю банків можна внести наступні пропозиції.

По-перше, необхідно поліпшити структуру управління ліквідністю. Має бути чітко налагоджений в банку сам механізм управління ліквідністю. Цей механізм має включати стратегію щоденного управління ліквідністю – і політику, і процедуру з обмеження ризиків ліквідності (становище). З іншого боку, слід визначити межі повноважень персоналу при управлінні ризиком ліквідності, призначити відповідального за управління загальною ліквідністю.

По-друге, що механізм має включати у себе та адекватні інформаційні системи виміру, контролю та повідомлення про ризик ліквідності.

По-третьє, необхідно мати систему виміру потреб ліквідності. Одним із ключових моментів у роботі з управління ліквідністю є оцінка ліквідної позиції. Для адекватного управління ліквідністю необхідно організувати в банку процес постійного (щоденного) контролю та виміру потреб ліквідності.

По-четверте, необхідна оцінка ліквідності при альтернативних сценаріях розвитку подій. Оцінка того, чи є банк досить ліквідним, залежить значною мірою від поведінки грошових потоків за різноманітних умов. Умови діяльності банку обумовлені динамічно мінливим довкіллям. Тому за виникнення нових чинників чи розвитку подій, відмінних від нормальних, банк повинен бути готовий управляти ліквідністю і в таких умовах.

Отже, ефективне управління ліквідністю — одне з найскладніших та найактуальніших завдань кожного банку, яке дає можливість не тільки збалансувати фінансову базу, але й забезпечити повернення довіри до всієї бан-

ківської системи. З метою підтримання ліквідності банків та поліпшення контролю за дотриманням ліквідності банку, держава має на законодавчому рівні закріпити ці нормативи до всієї банківської системи.

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

Література: 1. Положення банківської групи «ПриватБанк» про систему управління ризиками / Протокол № 20 від 26.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://static.privatbank.ua/files/Polozheniye_po_upravleniyu_riskami.pdf. 2. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова НБУ від 26 вересня 2001 р. № 841/6032 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>. 3. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України : Положення НБУ, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>. 4. Пернарівський О. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2006. – № 10. – С. 26–30.

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

УДК 336.761(477)

Ершова Л. С.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. За последние десять лет удалось создать достаточно развитую и работоспособную инфраструктуру фондового рынка, но сам он испытывает серьезные трудности, связанные со спецификой нынешнего этапа реформирования экономики Украины.

Ключевые слова: фондовые биржи, фондовый рынок, биржевая торговля, низкая ликвидность, инвестиционные фонды.

Анотація. За останні десять років вдалося створити досить розвинену й працездатну інфраструктуру фондового ринку, але сам він зазнає серйозних труднощів, пов'язаних зі специфікою нинішнього етапу реформування економіки України.

Ключові слова: фондові біржі, фондовий ринок, біржова торгівля, низька ліквідність, інвестиційні фонди.

Annotation. Over the past ten years it has managed to create a workable and well-developed infrastructure of the stock market, but he has serious difficulties associated with the specifics of this stage of reforming the Ukrainian economy.

Keywords: stock exchanges, stock market, stock trading, low liquidity funds.

Актуальность данной темы заключается в том, что развитие фондового рынка повышает эффективность функционирования экономики любого государства, в том числе и Украины, поэтому очень важно проанализировать его проблемы и разработать пути их решения.

Целью работы является анализ фондовых бирж Украины и выявление проблем их становления и развития.

Фондовый рынок – это совокупность механизмов и правил, которые позволяют осуществлять операции по купле-продаже ценных бумаг. Он имеет свою инфраструктуру – совокупность систем, организаций и технологий, позволяющих участнику фондового рынка повысить эффективность своей деятельности и снизить риски, связанные с операциями на рынке. Основным назначением фондового рынка, как известно, является создание условий

для взаимодействия эмитентов и инвесторов с целью максимально эффективного для каждого из них перераспределения финансовых ресурсов. Классической схемой функционирования фондового рынка является организация биржевой торговли. В последние десятилетия система биржевой торговли значительно опередила банковский сектор по масштабам и объемам мобилизованных финансовых ресурсов.

Изучение основных этапов развития и становления фондового рынка необходимо для правильного понимания процессов, которые способствовали его формированию и функционированию именно в том виде, в котором он находится сегодня. Анализ современного состояния фондового рынка, а именно – его инфраструктуры, видов ценных бумаг, обращающихся на рынке, использование методов фундаментального и технического анализа, изучение биржевых индексов, позволяет получить объективную картину реального функционирования украинского фондового рынка, выявить его основные особенности и проблемы, требующие решения. Информация, полученная в результате проведенного анализа в сочетании с пониманием общих тенденций развития экономики государства, должна послужить основой для определения путей развития фондового рынка Украины на ближайшую перспективу. Проблемам фондового рынка посвящены работы многих украинских и зарубежных ученых. Так, проблема капитализации фондового рынка Украины была рассмотрена Е. Л. Звягильским, а С. Москвин уделил внимание современному состоянию отечественного фондового рынка. И. Шкодина рассмотрела тенденции развития украинского рынка ценных бумаг, в то время как работы Э. Наймана были посвящены фундаментальному и техническому анализу, а различные аспекты и методы технического анализа рассмотрел Д. Мерфи. Современное состояние мирового рынка ценных бумаг и место Украины в нем изучила в своей работе А. В. Бардакова, а А. М. Шарнопольская изучила механизм интеграции Украины в мировой фондовый рынок.

Основными проблемами фондового рынка Украины являются: низкая ликвидность, зависимость от внешних площадок, «зарегулированность», плохая техническая оснащенность и слабая информированность граждан о фондовом рынке.

Самый большой дневной оборот на «Украинской бирже» составил 60 млн грн. На ПФТС дневной объем составляет в среднем 30–40 млн грн. В то время как на ММВБ дневной оборот торговли акциями составляет 1–2 млрд дол., на ведущих мировых площадках – значительно больше. Такой низкий объем сделок вызван серьезным недостатком ликвидности. По самым популярным украинским акциям в день проходит в лучшем случае 10–20 сделок, во втором эшелоне вполне может быть и одна сделка в неделю. Серьезные инвесторы не заинтересованы в таком малоликвидном рынке поэтому основными игроками отечественного рынка являются спекулятивные зарубежные фонды, нацеленные на быстрое получение прибыли, и украинские финансовые компании, давно работающие на этом рынке. Обычные граждане практически не имеют доступа на фондовый рынок. Они, конечно, могут отнести деньги в институты совместного инвестирования: компании по управлению активами и паевые инвестиционные фонды, но мало кто знает об этой возможности, а после кризиса бывшие инвесторы серьезно опасаются вкладывать свои деньги в акции.

Фондовый рынок Украины находится в состоянии ажиотажа. После шестилетнего летаргического сна рынок продемонстрировал качественный и количественный рывок. Индекс Первой фондовой торговой системы – ведущей торговой системы Украины, на которой котируются акции крупнейших украинских предприятий, за 2013 г. вырос более чем на 50 %, а с начала года по март 2014 г. вырос на 47,84 % и достиг рекордного показателя в 126,3 пунктов.

В структуре собственников государственных облигаций, по данным НБУ, в 2013 г. доля нерезидентов составила лишь 2,15 %, хотя еще в 2008 г. была 61,71 %. Иностранные инвесторы уже давно вывели большинство финансовых ресурсов из отечественного фондового рынка и в настоящее время не планируют расширять свое присутствие на рынке из-за низкой инвестиционной привлекательности Украины. Например, в рейтинге Doing Business-2013 по категории «защита инвесторов» Украина опустилась до 117 места. Кроме того, иностранные инвесторы не имеют возможности страховать валютные риски в Украине вследствие отсутствия валютных деривативов, введение которых уже несколько лет тормозится Национальным банком Украины. Среди множества отрицательных черт отечественного рынка ценных бумаг можно отметить низкие объемы торгов при нисходящей динамике (рис. 1).

На представленном ниже графике мы видим, что в 2013 г. объем торгов по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. уменьшился более чем в 2 раза, а по сравнению с тем же периодом в 2010 г. – в 5,7 раз.

Такая низкая активность рынка приводит к манипулированию рынком незначительными объемами вложений. На фондовом рынке очень малое количество ликвидных инструментов, что подтверждается уменьшением количества сделок. В связи с этим еще в марте 2012 г. «индексную корзину» УХ было уменьшено с 15 до 10 акций.

Несмотря на то, что сегменты фондового рынка падают, владельцы акций «Укртелекома», «Укрнафты», «Стирола», «Центроэнерго» смогли удвоить стоимость своих акций. За 2013 г. вырос рынок облигаций. По сравнению с 2012 г., объемы торгов выросли с 0,77 млрд грн (без учета 3,5 млрд грн нерыночного займа «Газ Украины») до 4,24 млрд грн. Выросли также объемы торгов на ПФТС корпоративными облигациями, которые увеличились в 2,5 раза и достигли 2,03 млрд грн в 2013 г. Гривневые ставки на рынке корпоративных облигаций обеспечили годовую норму прибыли в размере 12–31 %.

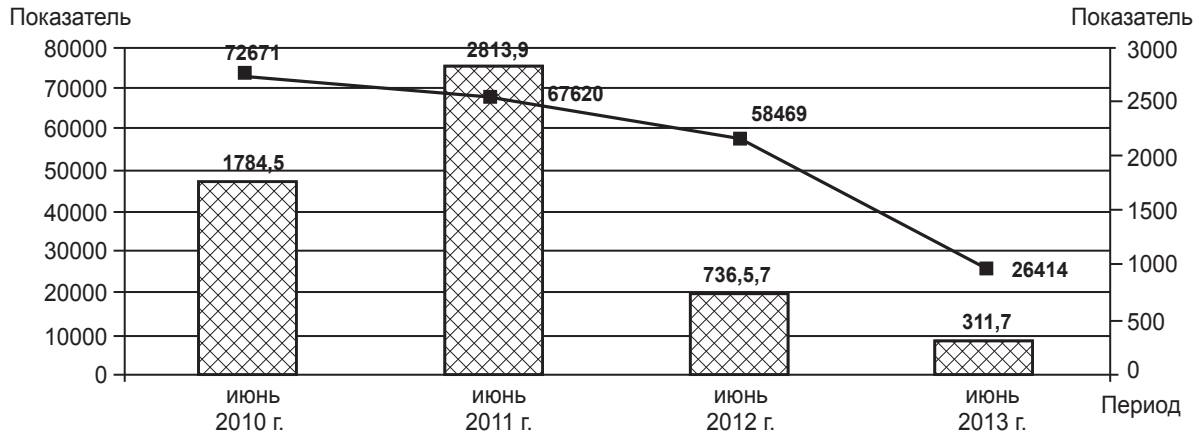


Рис. 1. Динаміка об'ємів торгів та кількості операцій на ринку акцій «Української біржи» [1]

Другою український фондовий індекс – КАС-20, розраховуваний «Альфа-банком», в перший день весни також подолав історичний максимум, зафіксований 2 вересня 1997 г. С початку 2013 г. індекс піднявся на 70 %, а порівняно з аналогічною датою минулого року – на 140 %. Доступ на національний фондовий ринок обмежує його слабка технічна оснащеність. Тільки в цьому році українські компанії стали надавати послугу Інтернет-трейдингу своїм клієнтам. Ця послуга дуже поширена по всьому світу, вона дозволяє фізичній особі власноручно, через комп'ютерну програму, торгувати на фондових ринках, платя комісійні брокеру за виконані операції. Це економить час і гроші і дає клієнту можливість бачити свої операції в реальному часі. В Україні кількість користувачів цієї послуги поки вимірюється сотнями, в світі ж таких користувачів уже мільйони.

Останні політичні зміни в Україні національний фондовий ринок сприйняв позитивно. Зв'язати це можна, в першу чергу, з тим, що нове урядові змушені проводити необхідні для розвитку економіки реформи, і при цьому готові їх робити. В світі Україну почали сприймати по-новому. Тепер є можливість домовитися з МВФ про виділення кредиту. Можливо також розраховувати на обіцяну допомогу від ЄС і США після формування коаліційного уряду. Через деякий час при умові проведення реформ країна повернеться до стабільного економічного зростання, оскільки конкурентоспроможність українських підприємств на зовнішніх ринках зростатиме.

Це дозволяє сподіватися на те, що після нормалізації політичної та економічної ситуації в країну піде потік іноземних інвестицій, що може послужити певним тригером для інвестування капіталу в український фондовий ринок (як це сталося в 2004 г.).

Крім цього, варто зауважити, що альтернативи, що існують зараз на ринку, є малопродуктивними. Гривневі депозити в найкращому випадку можуть дати 18–20 % річних, але вони точно не захищені від ризиків, що існують сьогодні в банківській системі. А при поточній девальвації національної валюти їх доходність різко зменшується. Малоцікавими є і валютні депозити з доходністю близько 5 %.

Зрозуміло, фондовий ринок також несе в собі певні ризики, і почавшеся воєнне протистояння безумовно надає тиск на котировки, але така ситуація не може тривати вічно, і це може створити додаткові можливості для більш дешевого входу. Крім того, в умовах близькості до своїх мінімумів можливі рости, на наш погляд, значно вище поточних рівнів.

Акції Райффайзен банку Аваль (BAVL) з початку року зросли на більш ніж на 30 %, папери Донбасенерго (DOEN) збільшилися майже на 35 %, капіталізація Укрнефті (UNAF) зросла на більш ніж на 70 %.

Таким чином, інвесторам зараз вигідніше купувати акції безумовних фаворитів з найбільш дорогими паперами, які є більш востребованими на ринку – Укрнефть, Донбасенерго, Райффайзен банком Аваль, потенціал зростання яких далеко не вичерпаний. Також варто звернути увагу на акції енергогенеруючих компаній, обленерго. В довгостроковій перспективі середні їх ціни будуть вигідно відрізнятися від поточних.

К пріоритетним напрямкам розвитку фондового ринку в останні роки відносяться питання, пов'язані з законодавчим регулюванням: розвиток нормативно-правової бази в сфері регулювання інституційного інвестування, ринку похідних цінних паперів, удосконалення механізмів корпоративного управління, забезпечення захисту прав акціонерів і удосконалення механізмів розкриття інформації про діяльність емітентів цінних паперів.

Фондовый рынок Украины находится в самом начале своего развития. Он вынужден пройти все сложные этапы становления и болезни роста для того, чтобы стать реальным экономическим индикатором и эффективным механизмом инвестирования, а не оторванным от реалий спекулятивным инструментом, каким он является сегодня. Без активного участия государства и отдельных граждан пройти этот путь невозможно.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. ПФТС: фондовая биржа : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.pfts.com. 2. Кобушко І. М. Визначення рівня конкуренції на фондовому ринку як провідному сегменті інвестиційного ринку / І. М. Кобушко // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 33–46. 3. Ковалева В. С. Над пропастью долгов / В. С. Ковалева // Правительственный курьер. – 2013. – № 138. – С. 4–8. 4. Редзюк Є. М. Вплив економічних процесів і державного регулювання на розвиток фондової біржі / Є. М. Редзюк // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 4. – С. 76–88.

ЗАХИСТ ПРАВА ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ НА ДІЛОВУ РЕПУТАЦІЮ

УДК 347.121.2

Єфремова О. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджуються питання захисту ділової репутації юридичної особи. Розглядаються підстави для захисту ділової репутації юридичної особи. Аналізуються способи захисту ділової репутації.

Ключові слова: юридична особа, ділова репутація, право на ділову репутацію, немайна шкода.

Аннотация. В статье исследуются вопросы защиты деловой репутации юридического лица. Рассматриваются основания для защиты деловой репутации юридического лица. Анализируются способы защиты деловой репутации.

Ключевые слова: юридическое лицо, деловая репутация, право на деловую репутацию, немущественный вред.

Annotation. The article examines the issues of protection of business reputation of a legal entity. We consider the foundation for the protection of the business reputation of a legal entity. Ways of protection of business reputation.

Keywords: legal entity, goodwill, rights to goodwill, non-pecuniary damage.

На сучасному етапі існує досить жорстка конкуренція серед юридичних осіб, і це спонукає частину юридичних осіб з однієї галузі діяльності звертатися до недобросовісних способів збереження та покращення власного становища. Такими діями вони намагаються усунути конкурента та тим самим принести собі вигоду. Саме тому проблема захисту права на ділову репутацію сьогодні є актуальною.

Дослідженням цієї теми займалися такі науковці, як: О. С. Жидкова, С. Зіхрацький, А. П. Сергеев, Ю. Г. Іваненко, Н. Ю. Нікулічева, Л. К. Рафієва, М. Л. Шелютто, І. В. Саприкіна, К. М. Дьяченко та інші.

Ділова репутація є своєрідним обличчям юридичної особи, яке дозволяє залучати нових партнерів, вигідні інвестиції, збільшувати кількість її клієнтів, а також сприяти освоєнню нових ринків. Тому будь-який негативний вплив на ділову репутацію може призвести до серйозних збитків компанії.

На сьогодні законом не закріплено тлумачення поняття «ділова репутація», але на практиці під цим поняттям розуміється сукупність підтвердженої інформації про особу, що дає можливість зробити висновок про професійні та управлінські здібності такої особи, її порядність і відповідність її діяльності вимогам закону.

Загалом, питання щодо встановлення права на недоторканність ділової репутації юридичної особи закріплено у Цивільному кодексі України (ст. 201 визначає ділову репутацію як одне з немайнових прав, що підлягають захисту законом; ст. 200 встановлює спосіб захисту ділової репутації; ст. 23 та 1167 визначають поняття немайнової шкоди та гарантують право на її відшкодування), у Законах «Про друковані засоби масової інформації в Україні», «Про інформацію», «Про телебачення та радіомовлення», «Про державну підтримку засоби масової інформації та соціальний захист журналістів» тощо.

Слід зазначити, що положення ЦКУ, які гарантують недоторканність ділової репутації юридичної особи, застосовуються за аналогією з тими, що регулюють даний інститут у контексті фізичних осіб, але враховуючи специфіку юридичної особи як особливого суб'єкта цивільних правовідносин.

Порушення права на недоторканність ділової репутації полягає в розповсюдженні неправдивих відомостей про юридичну особу, внаслідок чого вона зазнає немайнової шкоди.

Відповідно до Постанови Пленуму Верховного Суду України «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди», під немайновою шкодою юридичної особи слід розуміти втрати немайнового характеру, що настали у зв'язку з приниженням її ділової репутації, посяганням на фірмове найменування, товарний знак, виробничу марку, розголошенням комерційної таємниці, а також вчиненням дій, спрямованих на зниження престижу чи підірив довіри до її діяльності.

Підставами для захисту особистого немайнового права на ділову репутацію є: розповсюдження даних, які не відповідають дійсності або викладені неправдиво, тобто містять відомості про події та явища, яких не існувало взагалі, або які існували, але відомості про них не відповідають дійсності, тобто є неповними або перекрученими [1]. Згідно з ч. 3 ст. 277 Цивільного кодексу України, негативна інформація, поширена про особу, вважається недостовірною, якщо особа, яка її поширила, не доведе протилежного.

Під поширенням інформації слід розуміти опублікування її в пресі, поширення в мережі Інтернет, передавання по радіо, телебаченню чи з використанням інших засобів тощо. Проте судам необхідно враховувати, що повідомлення інформації лише особі, якої вона стосується, не може визнаватися її поширенням, якщо особа, яка повідомила таку інформацію, вжила достатніх заходів конфіденційності для того, щоб ця інформація не стала доступною третім особам [2, п. 15].

Дехто впевнений, що посилення на чутки або громадську думку є одним із способів уникнути від пред'явлення позову. Розповсюдженні таких відомостей часто посиляються на те, що вони не поширювали інформацію щодо конкретної особи, а поширювали лише реально існуючі чутки про нього. Оскільки факт наявності чуток відповідає дійсності, відповідальність по захисту ділової репутації, на їхню думку, не повинна наступати. Однак судова практика по-іншому вирішує це питання.

При визначенні такого питання слід також приймати до уваги ступінь недостовірності відомостей. Якщо ступінь їхньої недостовірності незначна, вони можуть не визнаватися такими, що порушують право юридичної особи. З журналістами, які не розбираються в тонкощах законодавства, часто трапляються ситуації, коли вони можуть застосовувати не зовсім коректні юридичні терміни, і такі помилки не повинні визнаватися такими, що принижують ділову репутацію. У той же час, якщо помилка значна, то відомості повинні визнаватися такими, що порушують право.

Ступінь недостовірності і те, як цей факт впливає на принижуючий характер відомостей, визначається судом на основі внутрішніх переконань. Ступінь недостовірності буде по-різному оцінюватися читачем залежно і від форми викладу матеріалу, використовуваних журналістських прийомів, особливостей поширення відомостей. Не можна не погодитися з тим, що коли йдеться про карикатури і фейлетони, то необхідно враховувати специфіку літературної форми викладу. Іноді сама художня форма подачі матеріалу (фейлетон, карикатура, пародія) передбачає відомий художній домисел автора. Використання при цьому таких художніх прийомів, як гіпербола, метафора, гротеск саме по собі не може вважатися протиправним, якщо тільки це виправдано законами жанру, не створює у публіки спотвореного уявлення про суб'єкта і не виражено в образливій для нього формі [3, с. 25].

Негативною слід вважати інформацію, де стверджується про порушення особою норм чинного законодавства чи вчинення будь-яких інших дій, наприклад, порушення принципів моралі, загальновизнаних правил співжиття, неетична поведінка в особистому, суспільному чи політичному житті тощо, і яка порушує його право на повагу до ділової репутації [2, п. 15].

Ю. Г. Іваненко, розглядаючи цю проблему, поділяє відомості на ті, що об'єктивно порочать і суб'єктивно порочать ділову репутацію. До перших належать відомості, чий принижуючий характер очевидний для всіх або більшості, до других – ті відомості, які сприймаються як ганьба конкретною особою [4, с. 14]. Тому при аналізі відомостей на предмет порушення моральних принципів необхідно враховувати соціальну групу, до якої належить позивач, а також особливості поширення відомостей. Однак при зверненні уваги на соціальну групу і моральні принципи, якими керуються члени цієї групи, необхідно мати на увазі, що ці принципи не повинні суперечити загальноприйнятим у всьому суспільстві моральним цінностям.

Для цивільно-правового захисту ділової репутації юридичної особи має значення лише сам факт поширення неправдивих відомостей незалежно від форми і способу передачі неправдивої інформації, кількості повідомлених осіб та умов ознайомлення з нею потерпілої організації. Не є обов'язковою ознакою поширення відомостей публічний характер їх повідомлення, оскільки висловлені навіть у присутності однієї особи, якої вони не стосуються, ці відомості тягнуть можливість їх спростування [5, с. 141]. Як справедливо зазначається в літературі, розповсюджувач відомостей, що не відповідають дійсності і ганьблять юридичну особу, позбавлений можливості якимось чином обмежити їх подальше розповсюдження. Інформація, яка повідомлена хоча б одній особі, якої вона не стосується особисто, може за типом ланцюгової реакції стати надбанням подальшого необмеженого кола обізнаних осіб [6, с. 39], тобто розповсюдження є розголошення відомостей серед невизначеного кола осіб, і це може бути навіть одна людина. Інколи навіть не має значення факт отримання відомостей особами, якщо, наприклад, опубліковану статтю чи розміщену інформацію в Інтернеті ніхто не читав, все одно порушення права на ділову репутацію відбулося, і можна говорити про можливість його захисту.

Стосовно захисту ділової репутації організації дослідниця Н. Ю. Нікулічева пропонує класифікувати його способи на:

1) способи, що забезпечують реалізацію права на ділову репутацію. Це може бути припинення дій, які порушують право, що може мати місце лише в тому випадку, якщо відомості, які містяться в нерозповсюджених джерелах, раніше були розповсюджені тим же способом і кваліфіковані судом як ті, що не відповідають дійсності і паплюжать ділову репутацію організації;

2) відновлення юридичного стану, яке існувало до порушення права. Сюди можна віднести спростування, накладення обов'язку про публікацію відповіді на засіб масової інформації;

3) компенсація порушення права на ділову репутацію. Це такі способи, як відшкодування збитків та компенсація шкоди [6, с. 21–22], які, на наш погляд, не є вичерпними.

М. А. Шелютто виокремлює такі різновиди правовідносин щодо захисту ділової репутації:

1) різновид, в якому способом захисту виступає опублікування відповіді. Він здійснюється без покладання на порушника якомусь обов'язків поза зобов'язанням: якщо встановити особу, яка розповсюджує відомості, що не відповідають дійсності неможливо, особа вправі звернутися до суду із заявою про визнання поширених відомостей такими, що не відповідають дійсності;

2) різновид, в якому способом захисту виступає спростування. Вона характеризується як модель позадоговірного зобов'язання, яке не є зобов'язанням по відшкодуванню шкоди водночас;

3) різновид, в якому способом захисту виступає відшкодування (компенсація) шкоди. В частині застосування майнового способу захисту, тобто відшкодування (компенсації) шкоди, правовідносини щодо захисту ділової репутації має форму деліктного зобов'язання [7, с. 66].

Проте нас більше влаштовує конструкція, за якою способи захисту права на ділову репутацію поділяються на загальні і спеціальні.

Для захисту права на недоторканність ділової репутації можуть застосовуватися не тільки практично всі загальні способи, закріплені в ст. 16 ЦК України, але й спеціальні, зокрема поновлення порушеного особистого немайнового права; право на відповідь та спростування недостовірної інформації; заборона поширення інформації, якою порушено особисті немайнові права. Застосування спеціальних способів захисту можливе паралельно із загальними, що надасть змогу уповноваженій особі більш ефективно захистити порушене право на недоторканність ділової репутації [8, с. 6].

Можна засвідчити, що ефективність спеціальних способів захисту підтверджується на сьогодні судовою практикою, а враховуючи, що перелік способів захисту цивільних прав залишається відкритим, спостерігається тенденція до появи нових, більш ефективних саме для захисту ділової репутації, способів захисту. Обґрунтовуються положення про те, що мають значну специфіку позови про захист ділової репутації за участю ЗМІ, яка полягає у специфіці складу учасників цих відносин; у різних формах представлення засобів масової інформації, зокрема в сучасній електронній формі; у значно більшому резонансі справ, які пов'язані з публікаціями у ЗМІ; у підвищенні ролі ЗМІ в сучасний період розвитку демократії в Україні і наближенні України до європейських стандартів у сфері захисту прав як фізичних і юридичних осіб, так і журналістів; у підвищенні відповідальності органів ЗМІ і журналістів, влади, кожного громадянина України у сфері захисту честі, гідності, ділової репутації. Все зазначене впливає на динаміку розвитку законодавства у сфері прав людини і на провідну роль судової практики в питаннях його подальшого вдосконалення [9, с. 7].

Законодавство про засоби масової інформації теж передбачає спростування інформації. Спростування є спеціальним способом захисту: його специфіка полягає в немайновому характері тих благ, які підлягають захисту, і в тому, що їх практично неможливо повернути до того рівня, який існував до порушення особистих немайнових прав.

Під поняттям «спростування» розуміється доведення неправильності, помилковості, хибності будь-чиїх тверджень, переконань або їх заперечення. Спростування має відбуватись зазвичай у формі, ідентичній поширенню



інформації, а коли це неможливо чи недоцільно, – в адекватній іншій формі з урахуванням того, що воно повинно бути ефективним. Крім того, спростування обов'язково має бути проведено або підписано особою, яка поширила неправдиву інформацію і цим порушила особисті немайнові права юридичної особи. У протилежному випадку застосовуються інші способи захисту – відповідь, висловлювання своєї думки тощо.

Ще одним спеціальним способом захисту юридичної особи в разі порушення її особистих немайнових прав внаслідок поширення про неї недостовірної інформації є право на відповідь. Відмінність між поняттями «спростування» та «відповідь» істотна: спростування є по суті добровільним визнанням факту поширення такої інформації (в цьому разі особа, права якої порушено, отримує право вимагати відшкодування збитків та компенсацію немайнової шкоди), тоді як відповідь таких правових наслідків не має.

Третім способом захисту є відшкодування немайнової шкоди. Виходячи з судової практики, розмір шкоди у кожному конкретному випадку визначається за результатами здійсненої за ухвалою суду експертизи, метою якої є встановлення розмірів такої шкоди, яку зазнала юридична особа.

Найпоширенішими способами захисту права юридичної особи на ділову репутацію в суді є відшкодування збитків і моральної шкоди. Компенсацію моральної шкоди в роботі І. В. Саприкіної названо основним способом захисту особистих немайнових прав. Практично будь-яке порушення прав у цій сфері тягне за собою також фізичні і моральні страждання. У законодавстві і в науці вживаються і нині як рівнозначні терміни «моральна шкода» та «немайнова шкода». Доводиться, що в усіх випадках слід зазначати «немайнова шкода», оскільки саме цей термін здатний поглинути усі інші значення даного поняття. Можливо, у складі «немайнової шкоди» можна буде говорити про шкоду психічну, можливо про моральну, але в усіх випадках йдеться саме про немайнову шкоду як певну протизагиду шкоди майновій [9, с. 16]. Схожу позицію висловлює А. Ф. Суржик: що до компенсації моральної шкоди юридичній особі, то вводити подібну термінологію представляється неприпустимим. Юридична особа, щодо якої поширені відомості, що порочать її ділову репутацію, має право поряд зі спростуванням таких відомостей вимагати відшкодування збитків і грошової компенсації нематеріальної шкоди, завданих їх розповсюдженням [9, с. 180].

Дехто вважає, що юридичній особі неможливо завдати моральну шкоду, і пропонує встановити фіксований розмір відповідальності у випадку винного протиправного посягання на ділову репутацію юридичної особи у вигляді штрафу [7, с. 22], що видається нам неправильним. Протилежна позиція стверджує: юридична особа, наприклад, музей, завод, акціонерне товариство, фізичних чи моральних страждань зазнавати не може, а тому неможлива і компенсація неіснуючої «моральної шкоди», ніби заподіяної юридичній особі [11, с. 11]; компенсація моральної шкоди не може бути застосована до юридичної особи, оскільки організація не може відчувати моральних страждань [10, с. 53]; ні про які фізичні або моральні страждання не може йти мова, якщо потерпілою є юридична особа, оскільки визначення моральної шкоди як фізичних і моральних страждань не дає юридичній особі можливості пред'явити суду докази [12, с. 25]. Всі вони стверджують, що юридична особа, щодо якої поширені відомості, які не відповідають дійсності, що порочать її ділову репутацію, може захищатися тільки за допомогою спростування таких відомостей і відшкодування збитків, з чим ми погодитись не можемо. Інші дослідники пропонують замість терміну «моральна шкода» застосовувати поняття «репутаційна шкода» [12, с. 145].

На нашу думку, моральна сторона відносин може бути між будь-якими суб'єктами, зокрема коли в правовідносини вступає юридична особа. Юридична особа створюється людьми, вона діє за допомогою людей, це є співтовариство фізичних осіб, які організуються між собою і діють в інтересах цієї юридичної особи. Отже, якщо завдають шкоду діловій репутації юридичної особи, співвласники та люди, які там просто працюють, можуть зазнавати душевних хвилювань, психологічних переживань, тож їм завдається моральна шкода. Ці фізичні особи діють як об'єднання, тобто юридична особа це ніщо інше як «сукупність фізичних осіб», і така юридична особа може вимагати компенсації моральної шкоди за порушення права на ділову репутацію. Інша справа, що її важко обчислити, але підрахування матеріальної шкоди теж має свої складнощі. На практиці моральна шкода за порушення ділової репутації юридичній особі відшкодовується судами в невивірених малих розмірах.

Загалом відшкодування збитків юридичній особі повинно розраховуватись з урахуванням: коштів, які необхідні на відновлення ділової репутації, реальних збитків, як втрати чи пошкодження майна юридичної особи, упущеної вигоди, як недоотримані прибутки у зв'язку з приниженням її ділової репутації.

Існує також така вимога юридичної особи, право на ділову репутацію якої було порушено, як вибачення перед нею відповідача. Деякі правознавці стверджують, що суд не вправі зобов'язувати відповідача вибачитися перед позивачем у тій чи іншій формі, оскільки примусове вибачення як спосіб судового захисту гідності, честі чи ділової репутації за поширення недостовірної інформації не передбачено у статтях 16, 277 Цивільного кодексу [3, п. 25].

Потрібно зауважити, що стаття 16 Цивільного кодексу містить невичерпний перелік способів захисту. Крім того, якщо особа не може вимагати через суд вибачення, то інакше практично неможливо примусити порушника ділової репутації вибачитися перед юридичною особою. Не є коректним відмовляти особі, що постраждала внаслідок порушення її особистих немайнових прав, у вимозі про вибачення перед нею за дії правопорушника. Тому доцільно внести зміни до Цивільного кодексу України і прямо передбачити такий спосіб захисту, як публічне вибачення.

Насправді, на практиці важко відсудити моральні, і навіть матеріальні збитки, оскільки треба довести, що вони є наслідком саме порушення права юридичної особи на ділову репутацію. В подальшому варто дослідити проблему причинно-наслідкового характеру заподіяння шкоди внаслідок порушення права на ділову репутацію.

Отже, як висновок, можна сказати, що ділова репутація юридичної особи є важливим аспектом її діяльності, але незважаючи на це, існує чимало неточностей та невизначеностей у самому понятті ділової репутації та способах захисту права на ділову репутацію. Тож є необхідним перш за все ввести у законодавство єдине тлумачення поняття ділової репутації. Що ж до способів її захисту, то кожен із них має свої плюси та мінуси. Вибір оптимального необхідно узгоджувати з конкретним випадком і конкретними умовами.

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

Література: 1. Зихрацкий С. Основания гражданско-правовой защиты чести, достоинства и деловой репутации / С. Зихрацкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law.bymedia.net>. 2. Про судову практику у справах про захист гідності та честі фізичної особи, а також ділової репутації фізичної та юридичної особи : Постанова Пленуму Верховного суду України від 27.02.2009 № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 3. Сергеев А. П. Право на защиту репутации / А. П. Сергеев. – Л. : Знание, 1989. – 144с. 4. Иваненко Ю. Г. Актуальные вопросы защиты чести, достоинства, деловой репутации граждан и деловой репутации юридических лиц : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Ю. Г. Иваненко. – М., 1998. – 18 с. 5. Иваненко Ю. Г. Юридически значимые понятия по делам о защите чести, достоинства, деловой репутации / Ю. Г. Иваненко // Адвокатская практика. – 2002. – № 2. – С. 38–46. 6. Никуличева Н. Ю. Право юридических лиц на деловую репутацию и его гражданско-правовая защита : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Н. Ю. Никуличева; Сибирское отделение Института философии и права Российской академии наук. – Новосибирск, 2004. – 23 с. 7. Шелютто М. Л. Гражданско-правовая защита чести, достоинства и деловой репутации : дис. ...канд. юрид. наук / М. Л. Шелютто. – М., 1997. – 189 с. 8. Жидкова О. С. Цивільно-правовий механізм захисту права на недоторканність ділової репутації : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. С. Жидкова; Харківський національний університет внутрішніх справ. – Х. : 2008. – 16 с. 9. Саприкіна І. В. Захист честі, гідності, ділової репутації фізичної особи за законодавством України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. / І. В. Саприкіна; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 20 с. 10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435- IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. 11. Бониер А. Можно ли компенсировать моральный вред юридическому лицу? / А. Бониер // Российская юстиция. – 1996. – № 6. – С. 44–46. 12. Голубев К. Защита деловой репутации юридических лиц / К. Голубев, С. Наризкий // Российская юстиция. – 1999. – № 7. – С. 24–25.

СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНФЛИКТА И ЕГО ПРИЧИНЫ

УДК 005.32:005.332.4

Заболотная Д. А.

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

Аннотация. Рассмотрены причины возникновения конфликта в организации, методы его разрешения и предупреждения на основе конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: конфликт, конфликтная ситуация, производственный конфликт, решение конфликта.

Анотация. Розглянуто причини виникнення конфлікту в організації, методи його розв'язання і попередження на основі конфліктних ситуацій.

Ключові слова: конфлікт, конфліктна ситуація, виробничий конфлікт, рішення конфлікту.

Annotation. *The causes of conflict in the organization, methods of prevention and resolution of conflicts on the basis of.*

Keywords: *conflict, conflict situation, industrial dispute, conflict resolution.*

Проблема конфликта на производстве – является довольно актуальной на сегодня. Она охватывает широкий круг вопросов, среди которых определение понятия конфликт, его природы как общественного явления, причин возникновения, возможностей разрешения конфликта, а также типология, классификация конфликтов, выявление их роли в общественной жизни и т. д.

Причины возникновения конфликтов могут быть самыми разнообразными. Особую значимость они приобретают в условиях трудовых отношений, ибо здесь конфликты, если они окажутся неуправляемыми, способны не только дезорганизовать производство, но и привести к большим социальным потрясениям. Поэтому изучение производственных конфликтов, их типологии, способов разрешения представляется весьма актуальным аспектом [6].

Что же представляет собой конфликт, и так ли он страшен для организации. Конфликт – это возникшее противоречие между двумя или более людьми, которые пытаются их разрешить с той или иной степенью эмоциональности. Он может возникать по совершенно разным причинам: производственным, когда, например, вы и ваш заместитель по-разному видите решение определенной ситуации, между сотрудниками в отделе, которые не могут поделить один компьютер, факс или телефон, между бригадиром и рабочими из-за недостатка авторитета руководителя и т. д. Конфликт может проявляться открыто (в форме дискуссии, спора, выяснения взаимоотношений) или скрытно (без словесных и действенных проявлений), тогда он скорее ощущается в тягостной грозовой атмосфере [3, с. 182]. Скрытому конфликту способствует плохой психологический микроклимат в коллективе, недосказанность, взаимное недоверие, неприязнь, агрессивность, неудовлетворенность собой. Повод к началу конфликта может быть как объективным (принимать или не принимать, например, того или иного сотрудника, так как вы по-разному видите итог его работы в вашем коллективе), так и субъективным (краситься на работу или нет), так как результата работы он никак не касается, это только ваши личные предпочтения. Первый более свойствен мужским коллективам, второй – смешанным и женским [5, с. 375].

Чаще всего в организации возникают конфликты между начальником и подчиненными, они являются началом всех конфликтных ситуаций. Это не только самый распространенный, но и самый опасный для руководителя вид конфликта, так как окружающие смотрят на развитие ситуации и проверяют влияние, авторитет, действия своего начальника, все его поступки и слова пропускают через развивающуюся напряженную ситуацию. Конфликт необходимо разрешить, иначе тягостная атмосфера будет затягиваться и влиять на результаты работы всего коллектива. Для решения конфликта в первую очередь необходимо установить его причину возникновения. Для этого руководителю, если возник спор между подчиненными, лучше выслушать обе стороны и попытаться понять источник возникновения разногласий. Если ваши рабочие постоянно ссорятся из-за того, что кто-то забрал не свой инструмент, проверьте, достаточно ли у них инструмента, возможно, что его просто не хватает, а к вам обратиться они или не решаются, или не задумывались об этом [2, с. 220]. Тогда разрешение ситуации только поднимет ваш авторитет руководителя, а рабочие, увидев вашу заинтересованность к их труду, получат дополнительную мотивацию. Или, например, ваш бухгалтер постоянно опаздывает, и у вас с ней из-за этого случаются утренние стычки. Причина конфликта может быть вовсе не в ее неорганизованности, а например, в том, что иначе она не может отпрашивать ребенка в садик, тогда перевод ребенка или смещение ее рабочего графика разрешит конфликт и снова прибавит вам «очков» в ваших взаимоотношениях с коллективом. Главное при возникновении конфликта – не делать скоропалительных выводов и не принимать срочные меры, а остановиться и попытаться разобраться, взглянув на ситуацию с нескольких сторон, потому что конструктивное разрешение конфликта приведет к сплочению коллектива, росту доверия, улучшит процесс взаимодействия между коллегами, повысит управленческую культуру предприятия. Гашение конфликта переводит его в «тлеющую стадию», которая может длиться годами, выливаясь в необоснованные увольнения, пониженное настроение и работоспособность, частые заболевания сотрудников, недовольство. Поэтому открытый конфликт полезен уже тем, что позволяет раскрыть и высказать противоречия и в конечном итоге может привести к его полному разрешению за столом переговоров. С другой стороны, бесконфликтное существование организации далеко не так безоблачно, как кажется. Это может говорить об инертности и равнодушии сотрудников, отсутствии развития, отсутствии идей, самостоятельности в решениях, нежелании эмоционально выкладываться на работе, формальному выполнению своих обязанностей [8].

Для эффективного руководства организацией руководителю необходимо грамотно разрешать конфликты, находить точки соприкосновения со своими сотрудниками. Вот один из примеров производственного конфликта в небольшой организации семейного типа. В сложившийся костяк старожилов бизнеса, стоявших у самых истоков фирмы, вливается молодой родственник. Он проработал определенное время на низших руководящих постах, хорошо себя зарекомендовал, и его решили повысить до начальника отдела, который состоит из людей гораздо старше его. В первый день, представившись, он, памятуя свою практику в других отделах и других организациях, просит всех присутствующих подчиненных дать ему отчет о работе за последний месяц. Это было ему необходимо для определения ситуации и планирования дальнейшей деятельности отдела. И тут совершенно неожиданно для него одна из дам, его двоюродная тетька, открыто выражает свое неповиновение. Мол, «молоко на губах еще не

обсохло, чтобы отчеты требовать. Вот до тебя дядя Петя руководил, так безо всяких отчетов справлялся и людям побольше доверял. Так что никаких тебе, Вовочка, отчетов» [7].

Возникшая конфликтная ситуация требовала быстрого разрешения. Вступать в спор с громогласной дамой на глазах у остальных сотрудников было бессмысленно – еще больше потеряешь свой и так уже достаточно подорванный авторитет. Владимир спокойно попросил Валентину Ивановну зайти к нему на чашку чая в конце рабочего дня и вышел. Но достаточно часто мне приходилось сталкиваться с такими ситуациями, когда руководитель решал пресечь саботаж на месте, вступал в перепалку с подчиненными и часто проигрывал, теряя в авторитете еще больше, тогда как зачинщик приобретал дополнительную власть неформального лидера и самоутверждался за счет слабого руководителя. Весь день Владимир потратил на то, чтобы понять, где он допустил промах, он не стал винить во всем эмоциональность и вздорность женщины, а взял карандаш и стал записывать все варианты возникновения конфликта. Затем часть отбросил, осталось два, из которых он и решил найти настоящую причину конфликта, он выработал два решения – уволить или успокоить в том, что увольнять не собирается [4, с. 215].

Начать он решил с худшего – предположил, что Валентина Ивановна решила его подсидеть, весь последний месяц она больше сплетничала и распространяла нелестных слухов о будущем их руководителе, чем выполняла свои должностные обязанности. При этом он знал, что как старейшина отдела она обладает определенным авторитетом среди сотрудников, который только укреплялся за счет активного противостояния с новым руководителем. В итоге ее целью было смещение юнца. Для этого случая он решил показать свою силу и власть, провести дальнейший разговор в духе «я здесь хозяин, и вам придется либо принять мои условия игры, либо мы с вами расстаемся».

Второй вариант был более оптимистичен, потому что позволял сохранить для фирмы достаточно ценного сотрудника. Возможно, что Валентина Ивановна просто оскорбилась из-за формального отношения к ней, как к остальным. Возможно, из-за многих лет работы в фирме она надеялась, что новый руководитель первым делом обратится к ней за советом, предложит разговор «по душам», придет за помощью. А вместо этого – требование «отчета», недоверие, требование подтвердить свою компетентность, упрек в ничегонеделании и функциональной бесполезности. Возможно, ее саботаж – всего лишь проявление стресса, тогда лучше всего просто поговорить, что ее устраивает, что нет, объяснить, зачем нужен отчет. Может, его просто нужно будет заменить словом «информационно-аналитическая записка», и гнев Валентины Ивановны утихнет. Он предложит ей возглавить обучение новеньких сотрудниц, что придаст ей дополнительную значимость и ценность. А в конце разговора твердо сказать, что впредь он не допустит подобных декларативных высказываний на глазах всего коллектива. [1, с. 157].

Взвесив все «за» и «против», Владимир стал ждать Валентину Ивановну. К счастью, оказалось, что ее обидело несправедливое, по ее мнению, отношение к ней молодого начальника, и конфликт быстро разрешился. В дальнейшем Валентина Ивановна стала прекрасным заместителем Владимира, обучала новых сотрудников и помогала ему в делах советом и делом.

Итак, для эффективного руководства коллективом руководителю необходимо правильно оценивать психологическую обстановку в коллективе, грамотно выбирать стиль руководства и способствовать укреплению благоприятного морально-психологического климата в его организации. А это, в первую очередь, – вовремя замечать предпосылки к возникновению конфликтов, своевременно их предупреждать, осторожно относиться к выбору правильного коммуникационного канала для построения доверительных отношений с подчиненными, умение вовремя заметить неудовлетворенные потребности своих подчиненных для успешного применения систем мотивации, умение из любой ситуации выходить лидером. Именно подобное поведение руководителя способно сплотить коллектив и вывести организацию из самых трудных ситуаций. Ваш авторитет со временем только укрепитесь, а ваши родственники по праву вас будут считать главой семейного клана.

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

Литература: 1. Александрова Е. В. Социально-трудовые конфликты: пути разрешения / Е. В. Александрова. – М., 1993. – 275 с. 2. Перов Г.О. Социология : учебное пособие / Г. О. Перов, С. И. Самыгин. – Ростов-н/Д : ИЦ «Март», 2002. – 320 с. 3. Социология : учебник [для вузов] / Под ред. проф. В. Н. Лавриненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с. 4. Сулимова Т. С. Социальная работа и конструктивное разрешение конфликтов / Т. С. Сулимова. – М., 1996. – 250 с. 5. Экономика труда : учебник / Под ред. проф. П. Э. Шлендера, проф. Ю. П. Кокина. – М. : Юристъ, 2003. – 592 с. 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://freepapers.ru/8/proizvodstvennye-konflikty/16409.159496.list1.html>. 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/887/word/konflikt-proizvodstveniyi>. 8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mirrosta.ru/psychologiya-obscheniya/prichini-proizvodstvennich-konfliktov-v-organizatsii.html>.

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

УДК 339.922(477)

Зайцева А. В.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проблема инфляции занимает важное место в экономике любого государства, поскольку ее показатели и последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны. В последнее время в Украине наблюдается стремительный рост инфляционных процессов и возникает необходимость проведения политики стабилизации цен.

Ключевые слова: инфляция, рост цен, антиинфляционная политика.

Анотація. Проблема інфляції посідає важливе місце в економіці будь-якої держави, оскільки її показники і наслідки відіграють серйозну роль в оцінці економічної безпеки країни. Останнім часом в Україні спостерігається стрімке зростання інфляційних процесів і виникає необхідність проведення політики стабілізації цін.

Ключові слова: інфляція, зростання цін, антиінфляційна політика.

Annotation. The problem of inflation has an important place in the economy of any state, as its performance and the effects of playing a major role in assessing the country's economic security. In recent years Ukraine has seen a rapid increase in inflation, and there is a need for policies to stabilize prices.

Keywords: inflation, rising prices, anti-inflationary policy.

Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира. Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что инфляция представляет собой сложное явление социально-экономического характера и отрицательно влияет на финансовое благополучие страны.

Цель работы – раскрыть основные причины возникновения инфляции, последствия и антиинфляционную политику в Украине.

Наиболее общее, традиционное определение инфляции – переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и, соответственно, рост товарных цен [1].

Есть и другие определения:

Инфляция – это обесценивание денежной единицы, уменьшение ее покупательской способности [2].

Инфляция – это рост цен, вызванный переполнением денег, сфер обращения бумажными деньгами сверх их нормальных потребностей [3].

Следует отметить, сколько бы ни было определений инфляции, ни одно из них не может охватить все содержание инфляции как явления социально-экономической жизни. Они лишь отражают отдельные ее черты.

Для того, чтобы выделить основные факторы инфляции в Украине, необходимо проанализировать состояние и динамику цен за последние 10 лет (табл. 1).

Таблица 1

Изменение индексов цен и заработной платы в Украине в 2004–2014 гг. [3]

Год	Минимальная зарплата, грн	Средняя зарплата, грн	Индекс цен (%)	Индекс номинальной зарплаты, %	Индекс реальной зарплаты, %
1	2	3	4	5	6
2004	237	590	112,3	127,7	113,7
2005	332	806	110,3	136,6	123,8
2006	400	1041	111,6	129,1	115,7
2007	460	1351	116,6	129,7	111,3
2008	605	1806	122,3	133,7	109,3

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
2009	744	1906	112,3	105,5	94
2010	922	2239	109,1	117,5	107,7
2011	1004	2633	104,6	117,6	112,4
2012	1134	3064	99,7	116,4	116,8
2013	1147	3619	100,5	118,1	117,5
2014	1218	3148	119	86,9	73

Из таблицы видно, что наибольшие темпы инфляции были в периоды кризиса 2008–2009 гг. По итогам 2012 г. была зафиксирована официальная дефляция 0,2 %. Согласно концепции кейнсианства, дефляция расценивается как менее благоприятный фактор, чем умеренная инфляция. В 2013–2014 гг. возвращается инфляция, но значительно меньшая, чем в предыдущих годах (кроме 2012 г.). Также инфляция влияет на заработную плату и ценообразование. Как мы видим, в 2014 г. инфляция увеличилась по сравнению с 2013 г., а значит, реальная заработная плата уменьшилась на 44,5 % и, следовательно, цены возросли на 18,5 %.

Существует много факторов, которые обуславливают инфляцию, но в каждой стране складываются свои социально-экономические условия ее возникновения. В Украине можно выделить следующие:

- Диспропорциональность – несбалансированность государственных расходов и доходов – т. е. дефицит государственного бюджета. Часто этот дефицит покрывается за счет использования «печатного станка», что приводит к увеличению денежной массы и, как следствие, к инфляции.
- Общее повышение цен на энергоресурсы, которое дает толчок росту цен на товары конечного потребления.
- Монополизация экономики, которая ведет к снижению ценовой конкуренции и, соответственно, к росту цен.
- Инфляционные ожидания.
- Финансирование инвестиций, связанных с милитаризацией экономики. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной хронического дефицита государственного бюджета, а также увеличения государственного долга, для покрытия которого выпускаются дополнительные бумажные деньги.

Инфляция как болезнь денежного обращения имеет целый ряд отрицательных последствий. Они сказываются на развитии хозяйственного процесса, социальных условиях, различных сторонах общественной жизни. Ухудшается экономическое положение, поскольку:

- снижается объем производства, так как колебание и рост цен делают неоднозначными перспективы его развития;
- ограничиваются кредитные операции, поскольку стоимость кредитных ресурсов растет;
- обесцениваются финансовые ресурсы государства;
- возникает социальная напряженность.

Влияние инфляции на экономическую жизнь можно рассматривать в двух направлениях: воздействие на перераспределение национального дохода и в подрыве хозяйственного механизма.

Перераспределение национального дохода:

Самое первое и непосредственное последствие инфляции – снижение денежных доходов и сбережений населения. Это происходит из-за того, что номинальные доходы в условиях инфляции, как правило, растут медленнее, чем цены. От этого страдают прежде всего слои населения с фиксированными доходами (бюджетники, пенсионеры, студенты), а выигрывают частные фирмы, обладающие возможностями регулировать заработную плату и повышать цены; заемщики, которые могут погасить свои долги обесценивающимися деньгами; монополии – локомотивы инфляции, поднимающие цены.

Подрыв хозяйственного механизма и производства:

Инфляция подрывает весь хозяйственный механизм общества от микро- до макроуровня. Самое главное для финансового рынка и экономики в целом заключается в том, что инфляция колоссально повышает риски и неуверенность в будущем, тормозит инвестиционный процесс, а гиперинфляция убивает его. В результате этого производство сокращается, растет безработица, падает уровень жизни населения, «усыхает» бюджет. Из-за этого государство проводит жесткую бюджетную и денежно-кредитную политику, лишая при этом предприятия необходимых финансовых ресурсов. Производство оказывается в плену у инфляции.

Негативные последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную антиинфляционную политику. Основные методы по предотвращению развития инфляции в Украине следующие:



– Необходимость проведения реформы дерегуляции бизнеса, т. е. уменьшение налогов, проверок и отсутствия рейдерских захватов. Тогда в страну начнут возвращаться капиталы, выведенные в 2013–2014 гг. в оффшоры, а это приведет к уменьшению безработицы, укреплению гривны и понижению цен на товары.

– Установление государством ограничений на повышение цен и заработной платы. С помощью этих методов можно достаточно эффективно сдерживать рост общего уровня цен.

– Активная борьба с монополизмом, так как монополистические структуры разрушают механизм рынка в связи с отсутствием конкуренции.

– Ограничение бартерных операций.

Можно сделать вывод, что инфляция – это сложный экономический процесс, в умеренных проявлениях которого есть доля пользы и выгоды, в критических же его выражениях есть немалая угроза экономической политике государства и, в частности, его гражданам. Поэтому главной задачей государства современной Украины должно быть проведение политики антиинфляционного регулирования, которое заключается в создании контролируемых и сравнительно умеренных цен.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Андрианов В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В. Д. Андрианов // Справочник экономиста. – 2010. – № 4. – С. 35–43. 2. Общая теория экономических кризисов и инфляции // Спутник+. – 2010. – № 7. – С. 38–45. 3. Чайковська М. А. Сучасний стан та особливості регулювання інфляції в Україні / М. А. Чайковська, В. С. Норенко // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 4–6. 4. Марцин В. С. Трансформація інфляційних процесів в умовах реорганізації економіки / В. С. Марцин // Маркетинг. – 2012. – № 9. – С. 37–40. 5. Макаренко М. Дослідження інфляційних чинників в Україні / М. Макаренко // Банківська справа. – 2011. – № 3. – С. 40–50.



АНАЛІЗ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 005.52:339.37

Захарова О. В.

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

Анотація. Розглянуто основні показники аналізу товарних запасів на підприємстві роздрібної торгівлі, а також їх вплив на стан товарних запасів. Представлено показники, які більш детально аналізують стан товарних запасів на торговому підприємстві.

Ключові слова: товарні запаси, товарообіг, роздрібна торгівля, поточні товарні запаси, торгове підприємство, торгівельна діяльність.

Аннотация. Рассмотрены основные показатели анализа товарных запасов на предприятии розничной торговли, а также их влияние на состояние товарных запасов. Представлены показатели, которые более детально анализируют состояние товарных запасов на торговом предприятии.

Ключевые слова: товарные запасы, товарооборот, розничная торговля, текущие товарные запасы, торговое предприятие, торговая деятельность.

Annotation. The main indicators of the analysis of inventory at retail outlets, as well as their impact on the inventory. Presented indicators that are analyzed in more detail the state of inventory at the retailer.

Keywords: inventory, trade, retail trade, current inventory, trade company, trading activity.

Формування стійкого зростання торговельної діяльності та безперервний процес реалізації неможливі без управління його ресурсами, зокрема товарними запасами [2]. Товарні запаси роздрібною торгівлі включають фактичну наявність товарів у магазинах, кіосках, палатках, розподільчих складах, овочесховищах, а також товари, закуплені і оплачені, що знаходяться на відповідальному зберіганні у постачальника [5].

Проблема ефективного використання товарних запасів повною мірою стосується підприємств торгівлі, які забезпечують доведення товарів від виробників до споживача. Саме тому на підприємствах роздрібною торгівлі необхідно вивчати динаміку товарних запасів, фактори, що визначають їх розвиток та оборотність запасів [3]. Дане питання досліджувалося в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: Н. О. Криковцева, Б. В. Гриніва, В. П. Загороднього, В. С. Марціна, А. І. Шваб, В. В. Патрова, Х. Андерсона, Г. Муса, Р. Антоні та інших.

Мета даної роботи – оцінити вплив показників на стан товарних запасів на підприємстві роздрібною торгівлі.

Основну частку всіх товарних запасів у роздрібній торгівлі становлять запаси поточного зберігання, їх планують окремо від сезонних і цільових [1].

При аналізі товарних запасів на підприємстві роздрібною торгівлі використовують абсолютні та відносні показники.

Абсолютні показники являють собою вартісні і натуральні одиниці, які використовуються переважно при проведенні інвентаризації. Також абсолютні показники вимірювання товарних запасів застосовуються для планування товарних ресурсів, організації роботи складів, для розрахунку потреби в матеріально-технічній базі організації, для оперативного розміщення надлишків товарів. Проте такі показники мають один великий недолік: з їхньою допомогою неможливо визначити ступінь відповідності величини товарного запасу потребам розвитку товарообігу. Спираючись на цей факт, можна сказати, що саме при аналізі стану товарних запасів доцільнішим буде використовувати відносні показники, які дозволяють зіставити величину товарного запасу з товарообігом торговельних підприємств [4].

Першим відносним показником, застосовуваним при аналізі, є величина товарних запасів, виражена в днях товарообігу. Цей показник характеризує забезпеченість товарними запасами на певну дату і показує, на яке число днів торгівлі (при сформованому товарообігу) вистачить цього запасу [3]. Розраховується величина товарного запасу Z , в днях товарообігу за формулою:

$$TZ = (Z \times D) / T, \quad (1)$$

де Z – розмір товарних запасів на певну дату;

T – обсяг товарообігу за аналізований період;

D – кількість днів у періоді.

Другим найважливішим відносним показником, що характеризує товарні запаси, є товарооборотність. До моменту продажу будь-який товар належить до категорії товарного запасу. З економічної точки зору ця форма існування товару є статичною (фізично він може перебувати в русі). Ця обставина, зокрема, означає, що товарний запас є величиною змінною: він постійно втягується в товарообіг, продається, перестає бути запасом. Оскільки товарні запаси замінюються іншими партіями товарів, тобто регулярно поновлюються, вони є постійно існуючою величиною, розмір якої варіює залежно від конкретних господарських умов. Кругообіг товарів, зміна статичної форми запасу динамічною формою товарообігу складають економічний зміст процесу товарооборотності. Товарооборотність дозволяє оцінити і кількісно виміряти два параметри, властиві товарним запасам: час і швидкість їх обігу [5].

Час товарного обігу – це період, протягом якого товар переміщується від виробництва до споживача. Час товарного обігу, або товарооборотність, виражена в днях товарообігу, розраховується за наступною формулою:

$$O_{\text{дн}} = Z_{\text{тср}} / T_{\text{одн}} \quad (2)$$

де $Z_{\text{тср}}$ – середня величина товарних запасів за аналізований період;

$T_{\text{одн}}$ – одноденний товарообіг за аналізований період.

Швидкість товарного обігу, тобто товарооборотність, або число оборотів за аналізований період розраховується за такими формулами:

$$O_p = T / Z_{\text{тср}} \quad \text{або} \quad O_p = D / O_{\text{дн}} \quad (3)$$

Між часом і швидкістю товарного обігу існує стійка обернено пропорційна залежність.

Зменшення часу і збільшення швидкості товарного обігу дозволяють здійснювати більший обсяг товарообігу при менших розмірах товарних запасів, що сприяє зниженню товарних втрат, зменшенню витрат, але зберіганню товарів, оплати відсотків за користування кредитами і т. п. [4].

Величина товарних запасів і товарооборотності є показниками взаємопов'язаними і залежать від наступних факторів: обсяг виробництва і якість продукції, сезонність виробництва, широта і оновлюваність асортименту, коливання попиту, насиченість товарних ринків, фізико-хімічні властивості товарів, що визначають термін їх збе-

рігання і, отже, частоту поставок, рівень цін і співвідношення попиту і пропозиції на конкретні товари і товарні групи, обсяг і структуру товарних запасів конкретного підприємства [2].

Але для більш детального та повного аналізу стану товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі слід використовувати ряд додаткових показників:

1. Коефіцієнт запасомісткості товарообороту – показує, яка середня сума товарних запасів припадає на одиницю обсягу роздрібного товарообороту в аналізованому періоді.
2. Рентабельність товарних запасів – що дорівнює відношенню балансового прибутку до товарних запасів.
3. Коефіцієнт нарощення доданої вартості товарних запасів, який характеризує ефективність управлінських рішень щодо формування оцінки товарних запасів.
4. Коефіцієнти випередження (відставання) – що характеризують співвідношення темпів росту товарних запасів і товарообороту (ці коефіцієнти більш наочно характеризують напрямки розвитку товарних запасів: їх зростання, зниження, стабілізацію відносно товарообороту);
5. Товарні запаси в розрахунку на 1 грн товарообороту, що характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів;
6. Рівень товарних запасів у відсотках до товарообороту.
7. Середньорічні темпи зростання (зниження) товарних запасів і товарообороту (що відображають зміни (в середньому за рік) цих показників).

За результатами аналізу стану товарних запасів повинні бути розроблені конкретні пропозиції з їх нормалізації, приведення у відповідність до намічених завдань розвитку товарообороту. В цих пропозиціях слід передбачити максимальне використання можливостей для збільшення обсягу роздрібного товарообороту, вдосконалення моделей товарних запасів, проведення гнучкої цінової політики, підвищення обґрунтованості заявок на товари, використання прогресивних форм заводу товарів, збільшення їх частоти тощо.

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

Література: 1. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с. 2. Криковцева Н. О. Комерційна діяльність / Н. О. Криковцева. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с. 3. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності / Б. В. Гринів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1550010342573/ekonomika/analiz_stanu_tovarnih_zapasiv. 4. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник [для вузів] / А. А. Мазаракі ; під ред. проф. Ушакової Н. М. – К. : Хрещатик, 2008. – 800 с. 5. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів] / Л. І. Шваб. – 4-е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.

«СІМЕЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ»: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

УДК 384.55

Зілінська А. С.

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

Анотація. Статтю присвячено вивченню «сімейного оподаткування» в зарубіжних країнах. Проведене спостереження дозволило зробити висновок, що недоцільно застосовувати дану систему в Україні. Означена проблема може виявити багатогранність думок.

Ключові слова: податок, «сімейне оподаткування», зарубіжні країни, залік, відрахування.

Анотація. Стаття посвячена изучению «семейного налогообложения» в зарубежных странах. Проведенное наблюдение позволило сделать вывод, что нецелесообразно применять данную систему в Украине. Указанная проблема может выявить многогранность мнений.

Ключевые слова: налог, «семейное налогообложение», зарубежные страны, зачет, отчисления.

Annotation. The article is devoted to the study of the “family tax” in foreign countries. The observation led to the conclusion that it is impossible to apply this system in Ukraine. This problem may reveal the diversity of opinions.

Keywords: tax, «family tax», foreign countries, credit, charge.

Вперше поняття податку з’явилося в Стародавньому Римі. Податок – обов’язковий, індивідуальний, безвідплатний платіж, що стягується з організацій, фізичних осіб у формі відчуження.

У зарубіжних країнах (Австрії, Бельгії, Іспанії, Греції, Канаді, Чехії, Данії, Єгипті, Естонії, Франції, Німеччині, Ірландії, Ізраїлі, США) впродовж багатьох десятиліть існує комплексна сімейна політика, спрямована на підтримку і захист сім’ї як найважливішого соціального інституту. Відтак, досвід економічно розвинених країн світу у цій сфері може слугувати позитивним прикладом для використання окремих його елементів на вітчизняних теренах.

Сімейне оподаткування, тобто оподаткування доходів домогосподарств з урахуванням кількості працездатних і непрацездатних членів сім’ї, набуло стрімкого поширення у ХХ ст. у зв’язку зі становленням соціально орієнтованої моделі держави, яка функціонує на ринкових засадах. Оскільки соціальна держава враховує не лише первинні потреби людини, але й її репродуктивні функції (і не тільки у вузькому фізіологічному контексті, але й у більш широкому – морально-етичному, культурному, освітянському), то механізм оподаткування сімейного доходу враховує ці обставини як за доходами, так і за витратами, беручи до уваги сімейний та соціальний статуси платника податку [1].

У світовій практиці існують різні форми сімейного оподаткування, але їх основне призначення полягає в урахуванні сімейного стану платника податку, кількості дітей та інших утриманців з метою гарантування мінімально-го прожиткового рівня для кожного члена родини.

Проте, незважаючи на те, що у більшості високорозвинених країн домінуючими стають соціально орієнтовані форми оподаткування доходів населення, вважаємо, що стандарти одних країн можуть бути недостижними для інших через суттєву диференціацію у рівнях їхнього соціально-економічного розвитку. Тому, критично проаналізувавши досвід зарубіжних країн, можемо стверджувати, що для умов України найбільш придатною є схема спільного оподаткування доходів сімейних пар, оскільки саме вона більшою мірою відповідає чинній податковій системі і є зручною з погляду ефективності оподаткування та податкового контролю, а також не потребує значних податкових змін [3].

У світовій практиці податок з доходів фізичних осіб виконує роль важливого інструменту реалізації соціально-економічної політики уряду, спрямованої на зменшення соціальної нерівності у суспільстві. Високорозвинені країни світу, формуючи політику оподаткування доходів населення, використовують різноманітні системи прибуткового податку з урахуванням таких важливих факторів, як величина прожиткового мінімуму, характер діяльності, і що найважливіше – сімейний стан платника податку, кількість членів сім’ї.

В Україні понад 85 % населення проживає у сім’ях. Проте в останні роки ми спостерігаємо негативні зміни як у кількісному, так і в якісному стані українських сімей.

Сьогодні широко обговорюються перспективи реформи прибуткового податку з метою максимізації його фіскальних функцій та досягнення справедливості оподаткування. Першим кроком на шляху реалізації реформи має стати вивчення зарубіжного досвіду «сімейного оподаткування». Розглянемо, яким чином зарубіжні країни вирішують проблему справедливості «сімейного оподаткування» при розробці податкової політики. Проведемо порівняння прибуткового податку на прикладі США і Франції і з досвіду зарубіжних країн вирішимо, чи можливе застосування цієї системи у нас, в Україні [2].

Для того, щоб розрахувати зобов’язання з податку, необхідно використовувати сукупний річний дохід фізичної особи, який включає в себе всі доходи розрахункового року, отримані цією особою від джерел, перерахованих в податковому кодексі. Для певних категорій платників податків існують податкові пільги, отримати які можна при підтвердженні соціального статусу особи необхідними документами. Використовується знижена податкова ставка тільки в США. У 1986 р. в Америці ставку прибуткового податку зменшено, а неоподатковуваний мінімум – збільшено. В результаті цього сталися зміни щодо податкових пільг.

Багато країн використовують систему «сімейного оподаткування», коли сім’я розглядається як податкова одиниця.

У Франції принципова особливість прибуткового податку полягає в тому, що обкладенню підлягає «фіскальна одиниця». Виходячи з доходів, заявлених в декларації сім’ї, податкові ставки становлять від 0 % до 40 %: сума доходів до 5875 євро – 0 %; від 5875 до 11 720 євро – 5,5 %; від 11 720 до 26 030 євро – 14 %; від 26 030 до 69 783 євро – 30 %; від 69 783 євро – 40 %. Відповідно до законодавства Франції, вона може складатися з подружжя та осіб, які пе-

ребувають на їхньому утриманні (діти, які не досягли 18 років, а також діти, які не перебувають у шлюбі і молодші 21 року, або студенти молодші 25 років); стосовно самотніх – фіскальною одиницею є одна людина [4].

Повнолітні, які не живуть з батьками, мають свої сім'ї можуть об'єднатися в єдине ціле. В цьому випадку розрахунок роблять за таблицею. Для розрахунку складу сім'ї береться сімейний коефіцієнт, що визначає дохід однієї частки. Наведемо приклад пайового розрахунку:

Таблиця 1

Сімейні коефіцієнти, чинні у Франції

Статус людини	Сімейний коефіцієнт (кількість часток)
холостяк або незаміжня жінка	1
сім'я з дорослими дітьми	2
сім'я з однією маленькою дитиною	2,5
сім'я з двома маленькими дітьми	3
сім'я з трьома маленькими дітьми	4
вдова/вдівець з однією дитиною	2,5
вдова/вдівець з двома дітьми	3
вдова/вдівець з трьома дітьми	4
один батько з одною дитиною	2
один батько з двома маленькими дітьми	2,5
один батько з трьома маленькими дітьми	2,5

Виходячи з таблиці, холостяк платить більше, а одружені – в середньому менше, а якщо у них є діти, то вони платять ще менше. Такий підхід до розрахунку податку відіграє велику роль для збільшення чисельності населення і використовується переважно в європейських країнах. На відміну від Франції, в США такий коефіцієнт не використовується, а доходи визначаються за декларацією, залежно від певних категорій платників податків діють податкові ставки від 10 % до 38,6 %. При розрахунку сімейного доходу використовується спеціальна шкала [6].

«Сімейне оподаткування» в розвинених зарубіжних країнах має багаторічний досвід, стабільність, системність і містить широке коло різних інструментів податкового регулювання. Отже, його використання сприяє підвищенню економічного і соціального добробуту суспільства. Виходячи з порівняння сімейного оподаткування у США та Франції, ми зробили висновок, що все застосоване за кордоном не може бути застосовано до України, зокрема особливості застосування системи сімейного оподаткування. В Україні родина має дуже велике значення. На даний час установлено пріоритет інтересів громадянина і сім'ї над суспільним, де сім'я сама вправі формувати доходи. Оподаткування повинно враховувати особливість ведення господарства.

В українському законодавстві не передбачено сімейного оподаткування, а використовується податок з доходів фізичних осіб за основною податковою ставкою 15 % (17 %).

Але яким би прекрасним не було оподаткування розвинених країн, не потрібно використовувати його в Україні, оскільки наша країна з багатющим досвідом, спадщиною, з великими історичними подіями, про які не можна забувати. І, незважаючи на це, все ж зарубіжний досвід щодо сімейного оподаткування допоможе нам знайти вирішення деяких проблем з прибуткового податку і лише це. Наша країна не має права про це забувати [5].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Ярошенко Ф. О. Формування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу України (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України) / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 544. 2. Руднева О. Ю. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування / О. Ю. Руднева, Е. Р. Чеченєва // Економіка та держава. – 2011. – № 6. – С. 101. 3. Юшко С. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування / С. Юшко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 71. 4. Кармінська-Белоброва М. В. Спрощена система оподаткування як складова податкового механізму державного управління соціально-економічним розвитком / М. В. Кармінська-Белоброва // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 170. 5. Юрій С. І. Фіскальна і стимулююча ефективність спрощених режимів оподаткування для приватних підприємців / С. І. Юрій, О. Р. Квасовський // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 70. 6. Дема Д. І. Спрощена система оподаткування: реалії та перспективи в Україні / Д. І. Дема, І. В. Шевчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 1149.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ БАНКІВ

УДК 657.62:336.717

Іванова В. Є.

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

Анотація. Розглянуто сутність та особливості інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу банків. Визначено облікові джерела аналізу банків. Уточнено структуру інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу банків.

Ключові слова: діяльність банку, баланс, фінансовий звіт, форма, аналіз, доходи.

Аннотация. Рассмотрены сущность и особенности информационного обеспечения финансово-экономического анализа банков. Определены учетные источники анализа банков. Уточнение структуры информационного обеспечения финансово-экономического анализа банков.

Ключевые слова: деятельность банка, баланс, финансовый отчет, форма, анализ, доходы.

Annotation. . The essence and characteristics of the information to ensure financial and economic analysis of banks. User defined analysis of the sources of banks. Refinement of the structure of information support of financial and economic analysis of banks.

Keywords: activities of the bank balance, financial report, the form, the analysis proceeds.

Банківська діяльність охоплює різні напрями, які забезпечують у кінцевому результаті її ефективність. Оцінка банківської діяльності передбачає проведення комплексного аналізу, який дає можливість дослідити всі аспекти роботи банку. Для забезпечення комплексного аналізу можна використовувати всі види планової, нормативної, облікової, фінансової, статистичної, довідкової, методичної та інших видів інформації.

Основою інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу банків є фінансова звітність, яка складається як для потреб менеджменту, так і для зовнішніх користувачів [1].

Метою складання фінансових звітів є надання користувачам для прийняття економічних рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки банку.

Загальні теоретико-методичні основи організації та аналізу ефективної роботи банків знайшли своє відображення у працях таких закордонних і вітчизняних науковців, як Є. Д. Брігхем, О. А. Васюренко [1], А. С. Єпіфанов [2], О. О. Лаврушин, А. М. Мецєряков, С. В. Моїсєєв [3], Дж. Сінкі, О. Д. Примостка, П. В. Роуз [4] та інших. Вагомий внесок у дослідження окремих питань оцінки та аналізу ефективності зробили С. В. Буєвич, А. Р. Герасимович, В. В. Кочетков [5].

Метою статті є формування методичних засад інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу банків.

Обов'язковою вимогою до фінансової та статистичної звітності є порівнянність, можливість зіставлення показників звітного періоду з аналогічними показниками минулих періодів. Лише на цій основі можна зробити відповідні висновки про зміни у фінансовому стані банку, спрогнозувати тенденції розвитку банківських операцій.

За звітним періодом розрізняють такі форми звітності банків:

- 1) щоденні;
- 2) щомісячні;
- 3) квартальні;
- 4) річні.

До щоденних форм звітності належать:

- 1) форма 1Д-КБ «Баланс комерційного банку»;
- 2) форма «Звіт про структуру активів та пасивів за строками»;
- 3) форма «Звіт про відкриті валютні позиції»;
- 4) форма «Інформація щодо обсягу валюти, яка знаходиться на окремому депозитному рахунку в Національному банку для розрахунку значень відкритої валютної позиції».

Таблиця 1

Склад періодичної звітності

Періодична звітність	Форми фінансової звітності
Щоденна	Баланс
Місячна	Баланс Звіт про прибутки та збитки
Квартальна	Балансовий звіт Звіт про фінансові результати Примітка «Зобов'язання банку, які обліковуються на позабалансових рахунках»
Річна	Балансовий звіт Звіт про фінансові результати Звіт про рух коштів Звіт про власний капітал Примітки

Баланс банку – це бухгалтерський баланс, який відображає стан активів, пасивів і власного капіталу в грошовій формі на певну дату. Актив і пасив балансу поділяють за окремими статтями. Кожна стаття характеризує окремий вид господарських засобів або джерел їх формування. Статті балансу групують за економічним змістом і розміщують згори донизу в міру зниження ліквідності (активні рахунки) та збільшення строків зобов'язань (пасивні рахунки) [2].

Таблиця 2

Класифікація джерел інформації для фінансового аналізу діяльності банків

Ознака класифікації	Вид звітності	Перелік форм звітності
Періодичність складання	періодична річна	звіт про дотримання економічних нормативів на основі консолідованої фінансової звітності; звіт про залишки коштів, що розміщені в інших банках; звіт про структуру активів і пасивів за строками
Вид обліку	бухгалтерська статистична оперативна	звіт про активні операції банку; баланс форма 1; звіт про фінансові результати форма 2; консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); звіт про рух грошових коштів (за прямим методом); звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом); консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом); консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом); звіт про власний капітал; консолідований звіт про власний капітал
За обсягом даних	внутрішня зовнішня	звіт про формування резерву на відшкодування можливих втрат від операцій з цінними паперами; звіт про формування резервів за простроченими і сумнівними до отримання, нарахованими доходами за активними операціями; інформація про врахування субординованого боргу до розрахунку капіталу банку; інформація про заборгованість держави перед банками; звіт про 20 найбільших кредиторів банку

Баланс містить лише залишки (сальдо) рахунків бухгалтерського обліку на певну дату, тому в банківській практиці його називають сальдовим.

Таблиця 3

Компоненти фінансової звітності

Компоненти звітності	Призначення
Баланс	Надання інформації про фінансовий стан банку на звітну дату
Звіт про фінансові результати	Надання інформації про доходи, витрати та фінансові результати від діяльності за звітний період
Звіт про рух грошових коштів	Надання інформації про надходження і вибуття грошових коштів унаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності провадження звітного періоду
Звіт про власний капітал	Надання інформації про зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду
Примітки до фінансових звітів	Виклад облікової політики та пояснення інформації, наведеної у кожному фінансовому звіті



Крім сальдових та обігово-сальдових балансів (місячний баланс з інформацією про обіги та вихідні залишки за балансовими та позабалансовими рахунками), банки складають місячний балансовий звіт. Він характеризує фінансовий стан банку, відображає його активи, зобов'язання та власний капітал у грошовому виразі на певну дату. Усі суми в балансовому звіті розподіляють за ознаками резидентності та видом валюти [3].

Власний капітал банку в балансовому звіті відображено за статтями: статутний капітал, нерозподілений прибуток і резерв поточного та минулих років, інші фонди та резерви банку [4].

Баланси банків використовують для аналізу й управління їхньою діяльністю, визначення показників їх ліквідності, управління банківськими ресурсами, аналізу банківського прибутку. У ринкових умовах баланс банку є засобом не тільки бухгалтерської звітності, але й комерційної інформації банківського менеджменту, своєрідною рекламою для потенційних клієнтів, що прагнуть на професійному рівні розібратися в діяльності банку. Водночас для зовнішніх користувачів доступна тільки квартальна та річна фінансові звітності.

Згідно з вимогами нормативних актів НБУ, призначенням фінансової звітності банків є створення бази даних, яка дасть змогу реально оцінити показники ліквідності, платоспроможності та дохідності банків і на цій основі визначити їх фінансовий стан – як комплексне поняття, що відображає різні напрями банківської діяльності [5].

Отже, найважливішим принципом міжнародних стандартів обліку та звітності є принцип відкритості (транспарентності), тому, відповідно до нормативних актів, Національний банк України встановив порядок публікацій банками в засобах масової інформації звітності про свою діяльність та надання її до НБУ. Для отримання більш ґрунтовної оцінки фінансового стану банку рекомендується проаналізувати не тільки баланс і матеріали звітності самого банку, але й провести дослідження кон'юнктури ринку, оцінити конкурентів, здійснити аналіз фінансового стану позичальників тощо. Крім того, можливості фінансового аналізу ширші, коли вони базуються на побудові різного виду економіко-статистичних та математичних моделей зв'язку, а також узагальнюючих характеристиках структури та динаміки показників.

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

Література: 1. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: підручник / Є. Ф. Брігхем ; пер. В. Біленький [та ін.]. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с. 2. Васюренко О. В. Управління залученням ресурсів у комерційних банках / О. В. Васюренко // Фінанси України. – 1999. – № 11. – С. 88–92. 3. Олійник О. М. Інституційна економіка : навчальний посібник / О. М. Олійник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 5. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; під ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2011.



ПІДГОТОВКА ПОДАТКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ З ПДВ

УДК 682.618:763.472:333

Іванова В. Є.

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

Анотація. У статті розглянуто характерні та специфічні риси податкового обліку ПДВ. Виявлено, як здійснюється сплата ПДВ, що є специфікою податкового обліку операцій з ПДВ. В податковому та фінансовому обліках відображено суми податкового зобов'язання з ПДВ.

Ключові слова: податок на додану вартість, податковий облік ПДВ, фінансовий облік ПДВ, первинні документи ПДВ, аналітичний облік податків.

Аннотація. В статті рассмотрені характерні і специфічні риси податкового обліку НДС. Виявлено, яким образом здійснюється оплата НДС, що є специфікою податкового обліку операцій по НДС. В податковому і фінансовому обліку відображені сумми податкового зобов'язання по НДС.

Ключевые слова: податок на додану вартість, податковий облік НДС, фінансовий облік НДС, первичні документи НДС, аналітичний облік податків.

Annotation. The article describes the characteristics and specific features of the tax VAT. Revealed manner in which payment of VAT, which is the specificity of tax accounting operations, the VAT. Tax and financial account reflected the amount of tax liability for VAT.

Keywords: value added tax, VAT tax accounting, financial accounting of VAT, the VAT source documents, analytical accounting of taxes.

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із найвагоміших податків, які формують бюджет держави. Прийнятий Податковий кодекс України (ПКУ) вніс окремі нововведення в порядок нарахування та сплати ПДВ, які призначені забезпечити своєчасні надходження до бюджету платежів. Податок на додану вартість є непрямим податком, виконує фіскальну функцію та справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їхній фінансовий стан. Сплата податку на додану вартість у більшості країн визначається характером угоди, а фінансовий стан платника не береться до уваги.

Платниками ПДВ є суб'єкти господарської діяльності (юридичні особи) і громадяни (фізичні особи), які здійснюють підприємницьку діяльність на території України. При цьому податок стягується, якщо обсяг оподаткованих операцій платника з продажу товарів (робіт, послуг) за останні дванадцять календарних місяців перевищував 3600 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Практика свідчить, що в обліку розрахунків з податку на додану вартість виникає багато питань, непорозумінь і суперечностей щодо правильного застосування податкових норм, визнання в обліку сум податкового зобов'язання та податкового кредиту [1].

Дослідженням теоретичних основ ПДВ в Україні займалися дослідники О. О. Виріна, В. Д. Малихін, М. Д. Буланов, Д. А. Дяковський, Н. М. Ущипівська та інші. Питання організації та методики обліку і контролю ПДВ висвітлено в посібниках М. П. Войнаренка, М. М. Коцупатрого, О. І. Малишкіна, Г. В. Пухальської, Г. В. Миронова та інших науковців і практиків.

Метою дослідження є вивчення економічної сутності податку на додану вартість, характеристика його ролі та спільних аспектів інформації із фінансовим обліком з податку на додану вартість.

Характерними рисами податкового обліку ПДВ на сучасному етапі розвитку економіки виступають:

- 1) окремі правила виникнення й обліку податкового зобов'язання (ПЗ) та податкового кредиту (ПК);
- 2) окремий первинний документ на операції постачання товарів (робіт, послуг);
- 3) порядок виписки і сфера застосування податкової накладної не прив'язані до правил ведення бухгалтерського обліку і регулюються виключно нормами ПКУ та відповідного наказу державного органу;
- 4) окремі правила коригування та відновлення сум податкового зобов'язання (ПЗ) та податкового кредиту ПК;
- 5) окремий реєстр аналітичного обліку у формі Реєстру виданих та отриманих податкових накладних;
- 6) окрема звітна форма.

Сплата ПДВ здійснюється таким чином:

- 1) підприємство сплачує постачальникам ПДВ при придбанні запасів – податковий кредит;
- 2) підприємство отримує ПДВ від покупців при реалізації своєї продукції (товарів, робіт, послуг) – податкове зобов'язання;
- 3) за підсумками місяця (або кварталу) підприємство перераховує до бюджету різницю між отриманим і сплаченим ПДВ [2].

Технічно показники податкового обліку з ПДВ відображаються у такій послідовності: податкова накладна (митна декларація) реєстр виданих і отриманих податкових накладних єдиний державний реєстр податкових накладних декларація з ПДВ додатки до декларації. Зазначені документи та реєстри не застосовують в системі бухгалтерських рахунків [3].

Специфікою податкового обліку відображення операцій з ПДВ є те, що не можна включати до податкового кредиту будь-які витрати (податковий кредит), не підтвержені податковими накладними чи митними деклараціями. У фінансовому обліку такої заборони немає. Така ситуація призводить до часового розриву у відображенні суми податкового кредиту з ПДВ в різних видах обліку та загальної суми ПДВ до сплати, оскільки покупець може визнати суму податкового кредиту лише за наявності податкової накладної, яка, в свою чергу, може затримуватись у продавця.

Відповідно до норм статті 201 ПКУ, податкова накладна виконує функції податкового документу і є підставою для відображення податкових зобов'язань у реєстрі виданих та отриманих податкових накладних [5]. Проте, окремі автори в накладній вбачають не тільки документ. Наприклад, Т. Семененко вважає, що «податкова накладна є повноцінним активом для покупця, оскільки вона є підставою для визнання кредиту з ПДВ».

Відповідно до наказу Мінфіну України від 01.11.2011 р. № 1379 «Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної» [4], в усіх податкових накладних має зазначатися певний код з 01 по 14, що характеризує причину заповнення податкової накладної за специфічними операціями. Такі операції відбуваються як у продавця, так і в окремих випадках у покупця. При екстраполяції таких операцій на фінансовий облік доходів/витрат важливо дослідити можливість відображення/невідображення таких операцій на рахунках фінансового обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Відображення в податковому та фінансовому обліку суми податкового зобов'язання з ПДВ за специфічними операціями платника податку

Код	Операція в податковому обліку	Відображення в фінансовому обліку доходів/витрат (пункт Інструкції № 141)
01	Сума перевищення звичайної ціни над фактичною	Не відображається
02	Постачання неплатнику податку	Відображається за дебетом рахунків доходів як звичайна поставка
03	Натуральна виплата в рахунок оплати праці фізичним особам	Відображається за дебетом рахунків доходів як звичайна поставка
04	Постачання у межах балансу для невиробничого використання	Відображається за дебетом рахунків витрат (п. 1.3)
05	Ліквідація основних засобів за самостійним рішенням платника податку	Відображається за дебетом рахунків витрат (п. 1.3)
06	Переведення виробничих основних засобів до складу невиробничих	Відображається за дебетом рахунків основних засобів (п. 1.4)
07	Експортні постачання	Відображається за дебетом рахунків доходів як звичайна поставка (за ставкою 0 %)
08	Постачання для операцій, які не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість	Не відображається
09	Постачання для операцій, які звільнені від оподаткування податком на додану вартість	Не відображається
10	Визнання умовного постачання товарних залишків та/або необоротних активів, що перебувають в обліку платника податку на день анулювання його реєстрації як платника податку на додану вартість, щодо яких був нарахований податковий кредит у минулих або поточному податкових періодах при анулюванні реєстрації платника податку на додану вартість	Не відображається
11	Виписана за щоденними підсумками операцій	Відображається за дебетом рахунків доходів за підсумками місяця як звичайна поставка
12	Виписана на вартість безоплатно поставлених товарів/послуг, обчислену виходячи з рівня звичайних цін	Не відображається
13	Використання виробничих або невиробничих засобів, інших товарів/послуг не у господарській діяльності	Не відображається
14	Виписана покупцем (одержувачем) послуг від нерезидента	Не відображається

Відповідно до даних табл. 2, половина специфічних податкових операцій (7 з 14 або 50 %) податкового обліку в фінансовому бухгалтерському обліку не оформлюються взагалі, оскільки відсутня потреба. Це є характерним для операцій, що позначені кодами 01, 08, 09, 10, 12, 13, 14. Вони не відображаються за дебетом відповідних рахунків доходів або витрат і відповідно у певних рядках звіту про фінансові результати. Ми називаємо таку групу операцій як «податкові різниці з ПДВ». За характером вони є постійними. Тобто не анулюються з часом.

Отже, характерними рисами податкового обліку ПДВ на сучасному етапі розвитку економіки виступають застосування окремих правил виникнення й обліку податкового зобов'язання та податкового кредиту (за правилом першої події або касовим методом), окремого первинного документу, окремих аналітичних реєстрів, правил коригування зобов'язань і кредиту. Значна частина специфічних податкових операцій податкового обліку з ПДВ (до



50 %) в бухгалтерському фінансовому обліку не оформлюються документально і не проводяться по рахунках. Ми називаємо таку групу операцій як «податкові різниці з ПДВ». За характером вони є постійними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Альбіна М. Податкова звітність з ПДВ / М. Альбіна // Вісник податкової служби України. – 2011. – № 45. – С. 21–25. 2. Гейер Е. С. Моделі взаємодії бухгалтерського обліку та оподаткування прибутку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11. – С. 18–25. 3. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>. 4. Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної : Наказ Мінфіну України від 01.11.2011 р. Порядок заповнення податкової накладної № 1379. 5. Семененко Т. Проблемні питання обліку податкових зобов'язань з ПДВ у контексті Податкового кодексу України / Т. Семененко // Бухгалтерський облік і аудит. – № 7. – 2011. – С. 42–45.



СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

УДК 657.421.3

Ісмайлова В. В.

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

Анотація. Розкрито економічну сутність і обґрунтовано понятійний апарат нематеріальних активів, унаслідок чого наведено класифікацію нематеріальних активів, згідно з П(С)БУ 8, за способом отримання і маркетинговою класифікацією. Представлено основні аспекти оцінки і переоцінки даного виду активів, узагальнене їх визначення.

Ключові слова: нематеріальні активи, класифікація нематеріальних активів, оцінка нематеріальних активів, переоцінка нематеріальних активів, бухгалтерський облік.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность и обоснован понятийный аппарат нематериальных активов, в результате чего приведена классификация нематериальных активов, согласно П(С)БУ 8, по способу получения и маркетинговой классификации. Представлены основные аспекты оценки и переоценки данного вида активов, обобщенное их определение.

Ключевые слова: нематериальные активы, классификация нематериальных активов, оценка нематериальных активов, переоценка нематериальных активов, бухгалтерский учет.

Annotation. Revealing the economic essence and grounded the conceptual apparatus of intangible assets, resulting in a classification of intangible assets, according to P (C) BU 8, for a method of producing and marketing classification. The main aspects of evaluation and re-evaluation of the type of assets, the generalized definition.

Keywords: intangible assets, the classification of intangible assets, valuation of intangible assets, revaluation of intangible assets accounting.

Останнім часом використанню нематеріальних активів у господарській діяльності приділяється значна увага. Це пов'язано з тим, що вони є джерелом отримання потенційного прибутку. Однією з передумов зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств також є нематеріальні активи.



Питання обліку нематеріальних активів досліджували такі вчені, як: І. Павлюк, Ф. Бутинець, Л. Котенко, Е. Боброва, Г. Нашкерська, О. Коблянська, А. Лавров, С. Поленов, В. Бабич, В. Швець, А. Герасимович, О. Лишиленко та інші. Проте, у більшості робіт не повною мірою висвітлюються основи оцінки нематеріальних активів, недостатньо уваги приділено їх визначенню та класифікації.

Метою дослідження є узагальнення і обґрунтування понятійного апарату нематеріальних активів, їх класифікації та оцінки.

В науковій літературі немає єдиного підходу до трактування категорії нематеріальних активів. Так, О. Лишиленко визначає нематеріальні активи як доступ до прав власності автора, які захищено правами, «що самі по собі і є нематеріальними активами». Він відокремлює поняття «нематеріальні ресурси», пояснюючи, що використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності. В свою чергу, об'єкти інтелектуальної власності – це права, які захищені патентами, свідоцтвами, ліцензіями, авторським і суміжними правами [1]. За визначенням О. Коблянської, термін «нематеріальні активи» охоплює будь-які безтілесні об'єкти цивільного обігу, що можуть бути капіталізовані підприємством, організацією, установою [2]. Ф. Ф. Бутинець підкреслює те, що особливістю нематеріальних активів є відсутність фізичної субстанції [3].

Водночас, відповідно до п. 4 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», під нематеріальним активом розуміють немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.

На теперішній час існує велика кількість елементів, які розглядаються як нематеріальні активи, тому є різні підходи щодо їх класифікації. У П(С)БО 8 представлено класифікацію нематеріальних активів по таким групам:

- 1) права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природно-середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- 2) права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- 3) права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєліті;
- 4) права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компоновання (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєліті;
- 5) авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, програми організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєліті;
- 6) інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [4].

Нематеріальні активи також можна класифікувати за способом отримання. Така класифікація пов'язана з особливостями їх визнання і оцінки в обліку та звітності. Отже, за способом отримання нематеріальні активи розрізняють, як такі, що:

- 1) створені власними силами;
- 2) отримані іншим шляхом: придбані за грошові кошти, придбані в обмін на інші активи, придбані в обмін на інструменти капіталу (як внесок в уставний капітал), отримані внаслідок об'єднання підприємств, отримані безоплатно, придбані за рахунок коштів цільового фінансування [5].

З погляду маркетингу, нематеріальні активи можна класифікувати на чотири категорії, що ґрунтуються на концептуальному уявленні про серію подій, які передбачають створення конкурентних переваг: творчі цінності (реклама, розвиток продукту та інші інструменти маркетингу), ринкові активи (торгові марки, бренди, вхідні бар'єри, інформаційні системи), вияви цінності (імідж, репутація і преміальна ціна), поєднання ринкових активів (конкурентна перевага) [6].

Первісна оцінка нематеріальних активів здійснюється залежно від способу їх отримання.

Придбані нематеріальні активи оцінюються за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання з доданням витрат на приведення їх до стану, придатного для практичного використання (витрати на одержання консультацій; витрати, пов'язані з захистом певних прав; інші витрати, що можуть виникнути при впровадженні; витрати на сплату мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню). Оцінка нематеріальних активів, що вносяться до зареєстрованого статутного капіталу як внесок одного із засновників, здійснюється експертним шляхом за домовленістю сторін з орієнтацією на справедливую вартість. Безкоштовно передані нематеріальні активи оцінюються за справедливою вартістю з урахуванням строку їх функціонування до моменту такої передачі [7].

Нематеріальний актив може бути отриманий підприємством і в результаті обміну на подібний об'єкт. В такому разі його первісна вартість дорівнюватиме залишковій вартості переданого в обмін нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю отриманого активу буде справедлива вартість об'єкта, який отримано в обмін.



маного нематеріального активу буде його справедлива вартість із включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду. Первісною вартістю нематеріальних активів, отриманих у результаті об'єднання підприємств, є їхня справедлива вартість. Первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, формується із прямих нематеріальних витрат, пов'язаних з розробкою і приведенням матеріального активу до стану, придатного для використання [8].

Проте, варто зазначити, що в будь-якому випадку до первісної вартості нематеріального активу не включають відсотки за кредит, пов'язані з його придбанням або створенням, та курсові різниці, якщо об'єкт придбано з оплатою в іноземній валюті [7].

За нормами П(С)БО 8, підприємство здійснює переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. Якщо підприємство провело переоцінку об'єкта групи нематеріальних активів, то надалі він буде щорічно переоцінюватися.

Переоцінену первісну вартість та накопичену амортизацію об'єкта нематеріального активу визначають як добуток відповідно до первісної вартості або накопиченої амортизації та індексу переоцінки. Індекс переоцінки визначають діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість. Якщо залишкова вартість об'єкта нематеріальних активів дорівнює нулю, то його переоцінену залишкову вартість визначають додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми накопиченої амортизації об'єкта.

Відомості про зміни первісної вартості та суми накопиченої амортизації нематеріальних активів заносять до регістрів їх аналітичного обліку.

Суму дооцінки залишкової вартості об'єкта нематеріальних активів відображують у складі капіталу в дооцінках, а суму уцінки – у складі витрат звітного періоду.

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) дооцінки об'єкта нематеріальних активів) перевищення суми попередніх уцінок об'єкта і втрат від зменшення його корисності над сумою попередніх дооцінок залишкової вартості цього об'єкта, і вигід від відновлення його корисності, суму чергової (останньої) дооцінки, але не більше від зазначеного перевищення, включають до складу доходів звітного періоду, а різницю (якщо сума чергової (останньої) дооцінки більша за зазначене перевищення) спрямовують на збільшення капіталу в дооцінках [4].

У разі наявності (на дату проведення чергової (останньої) уцінки об'єкта нематеріальних активів) перевищення суми попередніх дооцінок об'єкта і вигід від відновлення його корисності над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта, і втрат від зменшення його корисності, суму чергової (останньої) уцінки, але не більше від зазначеного перевищення, спрямовують на зменшення капіталу в дооцінках, а різницю (якщо сума чергової (останньої) уцінки більше зазначеного перевищення) включають до витрат звітного періоду.

У разі вибуття об'єктів нематеріальних активів, які раніше були переоцінені, перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта нематеріальних активів включають до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках.

Перевищення сум попередніх дооцінок об'єкта нематеріальних активів над сумою попередніх уцінок залишкової вартості цього об'єкта нематеріальних активів можна щомісяця (щокварталу, раз на рік) у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації, включати до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. При цьому до складу нерозподіленого прибутку в разі вибуття цього об'єкта включають залишок перевищення сум попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок такого об'єкта, що відображений у складі капіталу в дооцінках [9].

Суму дооцінки, що підлягає списанню щомісяця (щокварталу, раз на рік) на збільшення нерозподіленого прибутку, визначають пропорційно до нарахованої амортизації за звітний період за об'єктами дооцінки. Вказані суми дооцінки після запису їх на синтетичних рахунках мають бути рознесені в аналітичному обліку нематеріальних активів. Період зарахування сум дооцінки нематеріальних активів до складу нерозподіленого прибутку визначають за обліковою політикою підприємства. Переоцінка об'єкта нематеріальних активів зумовлює потребу у перерахуванні суми річної амортизації такого об'єкта з дати його переоцінки, тобто починаючи з місяця, що настає за місяцем, в якому було змінено балансову вартість об'єкта. Після дооцінки сума амортизації збільшиться, а після уцінки – зменшиться [6].

Отже, серед різноманіття понять нематеріальних активів, на нашу думку, найбільш повним є наступне визначення: нематеріальні активи – ідентифіковані негрошові джерела майбутніх економічних вигод, які не мають фізичної субстанції, що були придбані або визначені в рахунок внутрішніх витрат, мають обмежений термін використання, ринкову оцінку незалежно від сутності, контролюються фірмою як результат минулих операцій або подій. Організація ефективного порядку обліку переоцінки нематеріальних активів сприяє правильному відображенню на бухгалтерських рахунках і у фінансовій звітності.



Література: 1. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишиленко. – К. : ЦНЛ, 2005. – 632 с. 2. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навчальний посібник / О. І. Коблянська – 2-е вид., виправлене і доповнене. – К. : Знання, 2007. 3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : навчальний посібник / За ред. Ф. Ф. Бутинець. – 5-те вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2003. – 726 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu8/>. 5. Зубилевич С. Учет нематериальных активов / С. Зубилевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 10. – С. 3–13. 6. Павлюк І. Бухгалтерський облік переоцінки нематеріальних активів / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 8. – С. 22–28. 7. Нашкерська Г. Оцінка нематеріальних активів / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11. – С. 23–31. 8. Аксенов А. И. Оценка нематериальных активов при объединении компаний / А. И. Аксенов // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 5. – С. 46–57. 9. Павлюк І. Бухгалтерський облік зменшення та відновлення корисності об'єктів нематеріальних активів / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 19–25.



ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ПО ВИКОРИСТАННЮ СПЕЦІАЛЬНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ ЯК СПОСОБУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ

УДК 351.753

Калашнік В. В.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено дослідженню поняття та засобів державного регулювання безпеки громадян України. Визначено проблеми правового регулювання відносин по використанню спеціальних засобів захисту як способу забезпечення безпеки.

Ключові слова: зброя, державне регулювання безпеки, спеціальні засоби захисту, засоби державного регулювання.

Аннотация. Статья посвящена исследованию понятия и средств государственного регулирования безопасности граждан Украины. Определены проблемы правового регулирования отношений по использованию специальных средств защиты как способа обеспечения безопасности.

Ключевые слова: оружие, государственное регулирование безопасности, специальные средства защиты, средства государственного регулирования.

Annotation. The article investigates the concepts and tools of state regulation of the safety of citizens of Ukraine. Identify the problems of legal regulation of relations in the use of special protection as a way to ensure security.

Keywords: arms, state regulation of safety, personal protective equipment, means of state regulation.

Однією з проблем, які вже протягом багатьох років чекають свого вирішення, є проблема особистої безпеки громадян. Це питання актуальне для кожного громадянина України, від безробітного до вищого керівництва, оскільки, навіть не відкриваючи Конституції, всі й так розуміють, що життя – це найвища цінність, яку має людина. Відтак, природним і логічним видається бажання особи всіма можливими засобами захистити своє життя і життя своїх близьких. Ось чому таке право було прямо закріплено в Основному Законі України, який у ч. 2 ст. 27 передбачає, що «кожен має право захищати своє життя і здоров'я, життя і здоров'я інших людей від протиправних посягань». Більш детально ця конституційна норма відображена у ст. 36 Кримінального кодексу України «Необхідна оборона». Відповідно до її положень, людина має реальне право на застосування зброї для захисту свого життя та здоров'я, а також житла.

Одним із основних способів захисту власного життя є право громадянина на придбання, володіння, носіння та застосування зброї. В складний для України час особливо актуальним постає питання зброї як засобу оборони держави, так і засобу захисту й безпеки пересічного громадянина країни. Нині зброя користується підвищеним попитом та викликає особливий інтерес не тільки у силових структур, аматорів, професіоналів, колекціонерів, але й у людей, котрі раніше навіть і не замислювались про неї. Все це зумовлює багато питань, дискусій та різнобічних поглядів на тему зброї і безпеки людини та нації в цілому.

На формування основних положень та висновків, викладених у статті, вплинули роботи К. О. Гориславського, В. А. Гуменюка, С. М. Іншакова, І. О. Кузнецова, О. С. Нікіфорова, О. С. Фролова, О. Д. Шелковнікової. Проте питання правової основи діяльності у сфері обігу спеціальних засобів са-мооборони у працях цих учених розглянуто фрагментарно або в межах більш широкої проблематики.

Метою даної статті є аналіз законодавства у контексті визначення основних напрямів удосконалення інституту реалізації права громадян на спеціальні засоби самооборони.

Процес правового регулювання реалізації прав громадян на володіння засобами самооборони нерозривно пов'язаний із сучасними соціальними процесами, які стрімко розвиваються у процесі розвитку та становлення Української держави в європейському просторі [1, с. 12–13].

Такі процеси залежать від соціальних і політичних явищ, які відбуваються, розвиваються та вдосконалюються у зв'язку із впливом на них як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Процес удосконалення адміністративно-правового регулювання права громадян на засоби самооборони залежить від якості діяльності та взаємодії України з міжнародною спільнотою та органами, уповноваженими у цій сфері.

Важливим нині залишається питання відповідності національного права громадян на володіння, використання й застосування засобів самооборони міжнародним стандартам.

Правовою основою реалізації конституційних прав громадян на самозахист, самооборону та їхнє адміністративно-правове забезпечення є система взаємопов'язаних, взаємозумовлених юридичних стандартів і засобів, спрямованих на врегулювання суспільних відносин, які виникають у зв'язку з реалізацією прав громадян на захист власного життя та здоров'я, а також осіб, які потребують захисту від протиправних посягань [1, с. 12–13].

Надавши громадянам право на придбання деяких видів зброї, необхідно було визначити державний орган, який би займався безпосереднім контролем за обігом зброї, а також сам порядок такого контролю. Так, 12 жовтня 1992 р. Кабінет Міністрів України затверджує Положення «Про дозвільну систему», яка безпосередньо займається контролем за обігом зброї в Україні і входить до структури Міністерства внутрішніх справ України [2].

Офіційно процедура правового закріплення обігу зброї в Україні завершилась 21 серпня 1998 р. У цей день Наказом МВС України № 622 було затверджено Інструкцію про порядок виготовлення, придбання, зберігання, обліку, перевезення та використання вогнепальної, пневматичної і холодної зброї, пристроїв вітчизняного виробництва для відстрілу патронів, споряджених гумовими чи аналогічними за своїми властивостями металевими снарядами несмертельної дії, та зазначених патронів, а також боеприпасів до зброї та вибухових матеріалів (далі – Інструкція МВС України).

На сьогодні Інструкція МВС України є єдиним нормативно-правовим актом, на підставі якого громадяни можуть отримати дозвіл на придбання зброї. Виходить так, що ані Закон України, ані Постанова, ані Указ, а саме Інструкція, яка є лише внутрішнім документом правоохоронного відомства, регулює одну з найважливіших і найнебезпечніших сфер суспільних відносин у нашій державі.

В цілому ж, існуючі сьогодні нормативно-правові акти дозволяють громадянам реалізувати своє право на володіння зброєю. Проблеми виникають тоді, коли успадковані від СРСР норми й положення пристосовуються до нових вимог часу та нових суспільних відносин.

Безперечно, що певні побоювання правоохоронців щодо теоретичної можливості масового озброєння населення з урахуванням відсутності елементарної культури поведінки зі зброєю часто себе виправдовують. Потрібно враховувати також те, що значна кількість населення не задоволена діями існуючої влади, і тому невідомо, на які дії штовхне наших громадян вільний обіг зброї.

Практично будь-якому законодавчому визначенню передувє визначення наукове. Так, Великий енциклопедичний словник визначає зброю як «загальну назву приладів та засобів, що застосовуються для знищення живої сили противника, його техніки та споруд». Юридична енциклопедія визначає, що зброя – це пристрої і засоби, які застосовуються у збройній боротьбі для нападу (наступу) або захисту (оборони) з метою ураження або знищення супротивника. Такого принципу визначення дотримуються законодавства більшості пострадянських країн.

Поняття «зброя» в Естонії визначають як прилад або предмет, що призначений для пошкодження живого чи іншого об'єкта, а в Білорусі поняття «зброя» – пристрої та предмети, конструктивно призначені для ураження живої або іншої цілі, а також подачі сигналів піротехнічними речовинами [3, с. 65–69].

Правове положення зброї в будь-якій державі світу є однією з яскравих правових і соціальних характеристик цих країн. Однак чіткої загальноприйнятої позиції щодо зброї як у міжнародному законодавстві, так і в законодав-

стві Європейського Союзу немає. Численні рішення та резолюції Організації Об'єднаних Націй, документи Організації з безпеки та співробітництва в Європі з питання контролю за обігом зброї до цього часу не змогли винайти єдиної узгодженої позиції навіть щодо самого поняття «зброя», не згадуючи вже всі інші питання.

На рівні європейського законодавства єдиним узагальнюючим документом у галузі обігу зброї є Рекомендація Комітету Міністрів державам – членам Ради Європи «Про гармонізацію національних законодавств щодо вогнепальної зброї» (прийнята Комітетом Міністрів 7 грудня 1984 р.). Зазначений документ установлює певні загальні законодавчі стандарти, якими мають керуватися європейські країни при формуванні та вдосконаленні національних законодавств стосовно вогнепальної зброї.

Здійснивши аналіз проекту Закону України «Про зброю», прийнятого Верховною Радою України в першому читанні, можна зробити висновок, що за основу національного проекту було взято Закон «Про зброю» Російської Федерації. Про це свідчить не тільки майже однакова структура двох документів, але й схожість визначень (бойова ручна стрілецька зброя, юридичні особи зі спеціальними статутними завданнями і т. ін.), введення нового, аналогічного російському, інституту систематизації відомостей щодо зброї – Державного збройового кадастру (ст. 3 проекту) та багато іншого [3, с. 65–69].

Тема законодавчого врегулювання сфери обігу вогнепальної зброї тривалий час є резонансною та обговорюваною в українському інформаційному просторі. Разом із тим жоден із законопроектів про зброю, який пропонувався увазі суспільства за період з 1995 р. по вересень 2013 р., так і не набув офіційного статусу. Отже, проблема залишається невирішеною, тому презентація проекту громадського обговорення законопроекту про зброю з ініціативи Асоціації власників зброї, Всеукраїнської федерації прикладних стрілецьких видів спорту, Федерації професіоналів безпеки і ще десятка громадських організацій спрямована на вирішення актуальної проблеми. Саме так нині реагує українське суспільство на процес розвитку законодавства про зброю [4, с. 8].

Процес удосконалення адміністративно-правового регулювання прав громадян на засоби самооборони включає в себе й розвиток законодавства про засоби самооборони, адже зброя є лише одним із видів засобу самооборони. Разом із тим процес розвитку й прийняття законопроектів про зброю вирішить низку питань, які порушуються в суспільстві щодо вдосконалення інституту самооборони.

С. Гончарук, розглядаючи механізм адміністративно-правового регулювання, розуміє під ним систему адміністративно-правових засобів (елементів), за допомогою яких здійснюється правове регулювання (упорядкування) суспільних відносин у сфері державного управління. До структури механізму адміністративно-правового регулювання він відносить: адміністративно-правові норми: акти тлумачення та акти реалізації адміністративно-правових норм; адміністративно-правові відносини.

Цінність нормативних актів полягає в розробленні радикальних заходів і засобів для ефективного виконання основних положень, норм і досягнення цілей. Від конструктивної реалізації норм залежить перспективний розвиток системи правового регулювання обігу зброї в Україні. Успішна реалізація норм права гарантує виконання державних, галузевих, регіональних і локальних програм. При розробленні правових норм необхідно передбачати механізм їх реалізації, визначити конкретні заходи і засоби щодо забезпечення виконання змісту норм [5, с. 185].

Дослідження світового досвіду законотворчої діяльності обігу засобів самооборони (законодавства про зброю) розвинених країн світу дає можливість стверджувати, що якісне законодавче забезпечення реалізації права громадян на самооборону є однією з умов існування законності й правопорядку у державі.

Відтак, процес удосконалення адміністративно-правового регулювання прав громадян на засоби самооборони не може враховувати відношення громадськості щодо обговорення законопроекту про зброю.

Ініціатори таких обговорень переконані, що процес громадських обговорень законопроектів позитивно вплине на зростання рівня правосвідомості громадян, сприятиме усвідомленню ними того факту, що надання будь-якого права означає визнання особистої відповідальності за наслідки його порушення. На думку ініціаторів громадського обговорення, Україна наразі є єдиною європейською країною, де питання придбання, володіння, зберігання та застосування, а також контролю у сфері обігу вогнепальної зброї є законодавчо неврегульованими. Недосконалість існуючого нормативного регулювання призводить до численних порушень у сфері обігу вогнепальної зброї та зростання кількості злочинів з її застосуванням. Водночас у багатьох країнах світу відповідні закони сприяють наведенню реального порядку в суспільстві та зниженню рівня злочинності. Зокрема, у Швейцарії (7,5 млн населення – на руках 4,5 млн одиниць зброї), у колишніх республіках СРСР (Грузія, Молдова, Прибалтика).

Українська асоціація власників зброї розмістила на своєму сайті громадський проект закону про зброю, з яким усі бажаючі можуть ознайомитись і висловити свої пропозиції та зауваження до нього. За результатами громадських обговорень окремі пропозиції було надіслано керівникам парламентських фракцій Верховної Ради. Таку пропозицію підтримано й Всеукраїнською федерацією прикладних стрілецьких видів спорту, а також Українською федерацією професіоналів.

Для того, щоб громадяни могли рятувати себе за допомогою зброї, мало надати їм таке право, треба надати час, щоб вони адаптувались до цього права, зрозуміли відповідальність, яку воно накладає. І цілком слушно, що для цього треба ввести обов'язкові курси для вивчення нормативної бази з питань самооборони із застосуванням



зброї та можливої відповідальності за незаконне його застосування; створити умови для практичного навчання стрільбі; створити таку дозвоільну систему, яка б мінімізувала ризик потрапляння зброї в кримінальне середовище або в руки осіб, які за медичними показниками не можуть адекватно нею розпоряджатися [6, с. 88–92].

Країна, де право громадян на захист свого життя закріплене в конституції, і в середньому зі 100 осіб 88 мають у своєму розпорядженні стрілецьку зброю, сьогодні активно йде шляхом посилення контролю в галузі вільного продажу вогнепальної зброї. За статистикою, у США на кожні 100 тис. населення припадає три вбивства на рік із застосуванням вогнепальної зброї. Це – у чотири рази більше, ніж у Швейцарії, у 20 – ніж в Австралії та Великій Британії. Опитування, проведене соціологічним інститутом Gallup, показує, що, на думку 68 % респондентів, збройне насильство в США порівняно з минулим роком зросло.

Отже, в Україні громадяни захищають своє життя та здоров'я засобами самооборони, перелік яких визначено законодавством. Щодо порядку застосування спеціальних засобів самооборони, то дані засоби застосовуються:

- для захисту від злочинних посягань на їхні життя і здоров'я, житло та майно чи життя і здоров'я, житло та майно інших громадян;
- для захисту від нападу на приміщення організації, установи, де вони працюють;
- для затримання особи, яка скоїла злочин і намагається втекти або вчинити опір, з наступною передачею її працівникам органів внутрішніх справ [6, с. 88–92].

У закордонних державах розуміння зброї (цивільної зброї) відповідає національному – спеціальні засоби самооборони за призначенням та метою володіння ними громадянами. Варто акцентувати увагу на тому, що з аналізу закордонного законодавства, яке регулює обіг зброї, стає зрозумілим: основна мета володіння зброєю цивільним населенням – це захист своїх прав, свобод, життя, здоров'я. Відповідно, в Україні з цією метою громадянам надається можливість володіти спеціальними засобами самооборони. Наразі назріла необхідність починати впровадження змін до законодавства України у сфері обігу зброї та здійснювати правове виховання користування зброєю у зв'язку із прагненням України до інтеграції у світове товариство. Початком такої діяльності має стати: 1) прийняття Закону України «Про зброю»; 2) зменшення обмежень на обіг «травматичної» зброї і надання можливості володіння такою зброєю для кожного громадянина (окрім випадків заборони володіння зброєю, визначених у чинному законодавстві); 3) дозвіл на володіння короткоствольною вогнепальною зброєю для певних верств населення (наприклад, правоохоронних органів, адвокатів, журналістів тощо); 4) визначення на законодавчому рівні питання прихованого носіння зброї (для осіб, які виконують службові обов'язки, – заборонити приховане носіння; для громадян – навпаки, дозволити).

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

Література: 1. Аксьонова Н. Чи потрібен українському суспільству закон про зброю? / Н. Аксьонова, Н. Вітушко // Громадська думка про правотворення : Інформаційно-аналітичний бюлетень на базі оперативних матеріалів, 17.10.2013. – 62 с. 2. Про спеціальні засоби самооборони, заряджені речовинами сльозоточивої та подразнюючої дії : Розпорядження Президента України від 19.02.1993 № 14/93-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/14/93-rp>. 3. Параниця С. П. Адміністративно-правові засади обігу зброї та пристроїв для відстрілу патронів, споряджених гумовими снарядами : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / С. П. Параниця. – Ірпінь, 2009. – 231 с. 4. Модельний закон про зброю : Постанова Міжпарламентської Асамблеї держав – учасниць СНД № 10-11 від 6.12.1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iacis.ru/data/prdoc/057.rar>. 5. Про зброю : Проект Закону України від 22.08.2008 № 3069 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 6. Адміністративное право Украины : учебник [для студентов высш. учеб. заведений юрид. спец.] / [Ю. П. Битяк, В. В. Богущкий, В. Н. Гаращук и др.]; под ред. проф. Ю. П. Битяка. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : Право, 2003. – 576 с.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЛИТТЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБУ

УДК 347.191.6

Каримова Ю. К.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сутність правового регулювання злиття юридичних осіб. На основі аналізу чинного законодавства висвітлено неузгодженості, пов'язані з правовим регулюванням. Обґрунтовано пропозиції, спрямовані на вдосконалення законодавства, що регулює порядок припинення юридичних осіб шляхом злиття.

Ключові слова: юридичні особи, припинення, злиття, договір, поглинання, ринкові відносини, правове регулювання.

Аннотация. Проанализирована сущность правового регулирования слияния юридических лиц. На основе анализа действующего законодательства освещены несогласованности, связанные с правовым регулированием. Обоснованы предложения, направленные на совершенствование законодательства, регулирующего порядок прекращения юридических лиц путем слияния.

Ключевые слова: юридические лица, прекращение, слияния, договор, поглощения, рыночные отношения, правовое регулирование.

Annotation. Analyzed the essence of the legal regulation of the merger of legal entities. Based on an analysis of existing legislation highlighted inconsistencies related to the legal regulation. Sound proposals to improve the legislation regulating the procedure for termination of legal entities by the merger.

Keywords: legal entities, the termination, the merger contract, acquisition, market relations, legal regulation.

Обрана тема є актуальною тому, що на сьогодні в умовах становлення та розвитку ринкових відносин в Україні особливо важливим є вирішення питань, пов'язаних із припиненням юридичних осіб зі збереженням правонаступництва. Значно посилюється інтерес перш за все до такого способу припинення юридичних осіб, як злиття, що зумовлено переважно економічними причинами, насамперед необхідністю зміцнення позицій того чи іншого суб'єкта господарювання на відповідному ринку. Водночас досі існує низка проблем, що стосуються правового регулювання злиття юридичних осіб. Тому постає потреба їх ретельного теоретичного аналізу.

Певною мірою ця наукова проблематика привернула увагу фахівців, які спеціалізуються в галузі цивільного права. Висвітленню низки актуальних аспектів присвятили праці такі вчені, як І. Кучеренко, Н. Щербаківа, О. Кібенко, О. Янкова, І. Спасибо-Фатеева, Б. Архіпов та інші. Слід, однак, підкреслити, що у численних публікаціях, присвячених цій проблематиці, ще недостатньо розглянуто окремі питання, що стосуються теоретичного аналізу цивільно-правових норм, які регулюють порядок злиття юридичних осіб. Прагнучи якоюсь мірою усунути цю прогалину, ми поставили мету – на основі аналізу положень Цивільного і Господарського кодексів України, інших законодавчих актів обґрунтувати ряд пропозицій для внесення доповнень до чинного цивільного законодавства України, які б сприяли вдосконаленню правового регулювання припинення юридичних осіб шляхом злиття.

Цивільний кодекс України не містить визначення поняття «злиття юридичних осіб». Відповідно до ч. 2 ст. 59 Господарського кодексу України, у разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, утвореного внаслідок злиття. Слід підкреслити, що саме злиття є історично першим способом припинення юридичних осіб з правонаступництвом, з якого й дістало подальший розвиток законодавство про реорганізацію на території сучасних пострадянських держав.

Необхідно зауважити, що Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом Міністерства фінансів України, зареєстроване Міністерством юстиції України, визначає злиття як об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи або приєднання підприємств до головного підприємства), в результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. На нашу думку, подібні термінологічні неузгодженості підзаконних нормативно-правових актів з Цивільним та Господарським кодексами слід усувати в процесі вдосконалення законодавства України.

Метою і причиною зростання кількості угод щодо злиття та поглинання в Україні фахівці вбачають у необхідності підвищення конкурентоспроможності компаній, симетричної відповіді на дії конкурентів, що укрупнюються, конкурувати на міжнародному рівні; фактичній відсутності альтернативних джерел різкого підвищення капіталізації та налаштуванні прозорого бізнесу [1].

Правове регулювання порядку злиття юридичних осіб здійснюють, перш за все, такі нормативно-правові акти: Цивільний і Господарський кодекси України, Закони України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», «Про господарські товариства», Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, зареєстроване Міністерством юстиції України.

Проаналізувавши ці нормативно-правові акти, вважаємо, що порядок здійснення злиття юридичних осіб все ж потребує вдосконалення. Насамперед необхідно внести зміни у ч. 3 ст. 34 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», згідно з якою, у разі припинення юридичної особи шляхом злиття або приєднання, рішення про припинення юридичної особи підписується уповноваженими особами юридичної особи або юридичних осіб, що припиняються, та юридичної особи- правонаступника, оскільки правонаступника (у разі злиття юридичних осіб) ще не існує. Враховуючи те, що, відповідно до ч. 7 ст. 34 цього Закону, державному реєстратору надається право залишити документи без розгляду, якщо рішення щодо припинення юридичної особи оформлено з порушенням ч. 3 ст. 34, вимогу про необхідність підписання рішення щодо припинення юридичної особи для внесення до Єдиного державного реєстру запису про нього уповноваженою юридичною особою правонаступника (у випадку злиття юридичних осіб) слід вилучити.

Доцільно також проаналізувати Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств. Характерною рисою цього Положення є вимога укладення у разі реорганізації товариств шляхом злиття та приєднання відповідних договорів.

Як бачимо, договори про злиття (приєднання) все ж неможливо ототожнити ні з установчими документами (перелік установчих документів чітко визначений законодавством, зокрема ст. 57 ГК України), ні з договором простого товариства (оскільки цей договір, відповідно до ст. 1130 ЦК України, не передбачає створення юридичної особи), ні з різновидом договорів з майновими комплексами (оскільки перехід всього майна, прав та обов'язків від юридичної особи-правопередника (правопередників) до її правонаступника (правонаступників) відбувається на підставі закону, а не договору чи іншого цивільно-правового правочину. При цьому передача майнового комплексу є лише наслідком універсального правонаступництва і відбувається не тільки на базі реорганізаційного договору, бо в основі правонаступництва при реорганізації лежить складний юридичний склад, в якому вказаний договір визначається лише як один з елементів [2]. Законодавством передбачено вимогу про укладення договорів про злиття (приєднання) лише у разі реорганізації господарських товариств.

Складність відносин з реорганізації господарських товариств шляхом злиття та приєднання свідчить про необхідність їх врегулювання в ЦК, причому не тільки для господарських товариств. Крім того, на нашу думку, такий договір може укладатися і при злитті та приєднанні непідприємницьких юридичних осіб. Визначимо вимоги та основні заходи: договір має затверджуватися кваліфікованою більшістю голосів вищого органу кожної юридичної особи, яка бере участь у реорганізації; договір має підписуватися кожною юридичною особою, яка бере участь в реорганізації шляхом злиття чи приєднання; договір має містити відомості про порядок та умови злиття (приєднання), строки проведення спільних зборів товариств, які беруть участь в реорганізації, порядок розподілу видатків, пов'язаних з реорганізацією, та інші [3, с. 60–61].

На наш погляд, враховуючи особливості та специфіку різних видів юридичних осіб, закріпленню в ЦК підлягає лише загальна вимога про обов'язковість укладення договорів про злиття (приєднання), а вимоги щодо них, в тому числі їх істотні умови, повинні визначатися на рівні інших нормативно-правових актів. Тому ст. 106 Цивільного кодексу України слід доповнити ч. 3, в якій зазначити: «У разі припинення юридичних осіб шляхом злиття та приєднання, юридичні особи, що припиняються, укладають договір про злиття та приєднання, який затверджується рішенням засновників (учасників) цих юридичних осіб або органу, який прийняв рішення про їх припинення та містить відомості про умови та порядок злиття та приєднання».

Щодо поглинання юридичних осіб, то питання його визначення досі залишаються у вітчизняній юридичній літературі дискусійними. Виходячи з п. 3 Положення про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоративізації та приватизації, затвердженого Указом Президента України, поглинанням одного господарюючого суб'єкта іншим визнається саме придбання контрольного пакета акцій.

Також при розгляді правового регулювання злиття юридичних осіб необхідно зазначити, що відповідно до ч. 2 ст. 22 Закону України «Про захист економічної конкуренції», злиття визнається концентрацією суб'єктів господарювання. Відповідно до ч. 1 ст. 24 даного Закону, концентрація може бути здійснена лише за умови попереднього отримання дозволу Антимонопольного комітету України.

Отже, конкретизуючи деякі проблеми, вважаємо, що, незважаючи на загалом достатнє правове регулювання злиття юридичних осіб, все ж необхідно усунути деякі термінологічні неузгодженості окремих підзаконних нормативно-правових актів з ЦК та ГК України, вдосконалити положення Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», що регулюють порядок внесення до Єдиного державного реєстру запису про рішення засновників (учасників) юридичної особи або уповноваженим ним органом щодо припинення юридичної особи шляхом злиття, закріпити в ЦК України загальну норму про обов'язкове укладення

договорів про злиття (та приєднання) юридичних осіб, а також розглянути економічно-обґрунтовану можливість зміни граничних критеріїв визначення концентрації суб'єктів господарювання, що потребує обов'язкового отримання дозволу АМК, закріплених в Законі України «Про захист економічної конкуренції».

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

Література: 1. Гвоздй В. Злиття і поглинання (M&A): правовий супровід, або що варто знати M&A юристу / В. Гвоздй // Юридична газета. – 2006. – № 12 (72). – 29 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/2428>. 2. Ломакин Д. В. Договоры о создании и реорганизации юридических лиц / Д. В. Ломакин // Законодательство. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://for-expert.ru/articles/zakonodatelstvo-2-2004-1.shtml>. 3. Кучеренко І. М. Організаційно-правові форми юридичних осіб приватного права: монографія / І. М. Кучеренко. – К., 2004. – 328 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНФЛИКТОЛОГИИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

УДК 005.332.4

Квитка В. В.

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

Аннотация. В статье определены механизм и особенности развития конфликтологии в Украине. Обоснована необходимость совершенствования развития конфликтологии в наше время.

Ключевые слова: конфликтология, противоречие, управление персоналом, организационное поведение.

Анотація. У статті визначено механізм та особливості розвитку конфліктології в Україні. Обґрунтовано необхідність удосконалення розвитку конфліктології в наш час.

Ключові слова: конфліктологія, протиріччя, управління персоналом, організаційна поведінка.

Annotation. The article defines the mechanism and characteristics of conflict resolution in Ukraine. The necessity of improving the development of conflict resolution in our time.

Keywords: conflict, human resource management, organizational behavior.

Конфликты возникают в процессе взаимодействия, общения индивидов между собой, поэтому они существуют столько, сколько существует человек.

Актуальность – разработка систем контроля и диагностика развития конфликтов и вариантов их разрешения.

Объект – это та сторона реальности, которая вовлечена в процесс взаимодействия с субъектами конфликта. Различия, разногласия, которые возникают между взаимодействующими сторонами и которые они пытаются разрешить посредством противоборства.

Предмет конфликта – это и есть то основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого субъекты вступают в противоборство. Это может быть проблема власти, обладания теми или иными ценностями, проблема первенства или совместимости.

Проблеме конфликтов и конфликтного взаимодействия посвящено множество работ: от технического направления (теории катастроф) до социально-философского.

Проблемы конфликтов и конфликтных ситуаций интересовали всегда ученых, философов, общественных деятелей. Любая философия, мировые религии оперируют понятиями конфликта сил добра и зла, порядка и ха-

оса. Историки пытаются выявить причины возвышения и падения государств, глубоких кризисов и длительных расцветов в жизни отдельных народов [1, с. 58].

Несмотря на значительный интерес и длительную историю, до настоящего времени общепризнанного определения понятия «конфликт» пока не сложилось, а может быть, и не появится в будущем, поскольку слишком разные явления подпадают под данную категорию. Первые попытки рационального осмысления природы социальных конфликтов принадлежат древнегреческим философам. Древнегреческий философ Анаксимандр (ок. 610 – ок. 547 гг. до н. э.) утверждал, что вещи возникают из постоянного движения «апейрона» – единого материального начала, приводящего к выделению из него противоположностей. Античный философ-диалектик Гераклит (ок. 530 – ок. 470 гг. до н. э.) стремился связать свои рассуждения о войнах и социальных конфликтах с общей системой взглядов на природу мироздания. Гераклит считал, что в мире все рождается через вражду и распри, что единственный закон, царящий в Космосе, – это война – отец всего и царь всего. Одним она определила быть богами, а другим – людьми, одних она сделала рабами, других – свободными. Эти слова являлись одной из первых попыток рационально обосновать позитивную роль борьбы в процессе общественного развития.

Проблеме борьбы за существование посвящены исследования английского биолога Чарльза Дарвина (1809–1902), который предложил теорию эволюции. Главная идея Ч. Дарвина, изложенная в его работе «Происхождение видов путем естественного отбора или сохранения благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь», состояла в том, что развитие в живой природе осуществляется в условиях постоянной борьбы за выживание. Ч. Дарвин выявил и обосновал механизм развития живой природы в виде естественного отбора наиболее приспособленных видов для продолжения жизни.

Начиная с середины прошлого века происходит активное развитие собственно теорий конфликтов [2, с. 89].

Вначале была предложена равновесная модель общества, связанная с методологией структурно-функционального анализа. Общество рассматривалось как целостное образование, в котором гармонически взаимодействовали отдельные части и элементы. Представители данного направления (наиболее известный из них – американский социолог Т. Парсонс) подчеркивали роль саморегулирующих механизмов общественной жизни, которые поддерживают устойчивость всей системы, конфликт они рассматривали как перманентно присущее человеческому существованию; основное внимание уделяли проблемам достижения согласия, равновесия и стабильности в обществе [3, с. 138].

Австрийский психолог Зигмунд Фрейд (1856–1939) создал одну из первых концепций человеческой конфликтности – теорию психоанализа. Согласно его теории, появление и развитие внутриличностных конфликтов определяются столкновением внутри личности бессознательных психических сил, главной из которых является либидо (сексуальное влечение), и необходимостью выжить во враждебной индивидуальной социальной среде [4, с. 284]. Запреты со стороны последних, нанося душевную травму, подавляют энергию бессознательных влечений, которые прорываются по обходным путям в виде невротических симптомов. З. Фрейд указывал на необходимость поиска причин межличностных конфликтов в сфере бессознательного.

Авторы «конфликтной модели общества» стремились найти и показать общие для всех общественных систем причины конфликта, а также обрисовать пути оптимизации конфликтного процесса. Вместе с тем Р. Дарендорф выделял не только отрицательные факторы конфликта, но и положительные: конфликт, по его мнению, является источником инноваций, социальных перемен. Тему соотношения «полезности» и «вредности» конфликта развил в дальнейшем американский ученый М. Амстутти. Согласно его учению, конфликт и полезен, и вреден. Конфликт полезен, поскольку:

- может предотвратить более серьезные конфликты; исследователи заметили, что группы и общества, в которых часто происходят незначительные конфликты, избегают большого насилия и деструкции. Маленькие конфликты разряжают накалившуюся атмосферу и формируют умение решать спорные проблемы цивилизованным путем;
- поощряет творчество и инновации. Некоторая дисгармония в правильно организованном обществе или группе стимулирует их лучшую жизнеспособность, динамизм, восприимчивость к прогрессу;
- проясняет позиции и интересы его участников, представляет собой способ измерения силового потенциала конкурентов и помогает установить среди них неформальную иерархию, что также сдерживает более серьезные конфликты.

Конфликты вредны, поскольку нередко ведут к беспорядку, нестабильности, насилию, замедляют и затрудняют принятие решения.

В 1956 г. Л. Козер опубликовал книгу «Функции социального конфликта», в которой он дал новое определение конфликта и утверждал, что не существует социальных групп без конфликтных отношений и что конфликты имеют позитивное значение для функционирования общественных систем и их смены. Стабильность всего общества, по его мнению, зависит от количества существующих в нем конфликтных отношений и типа связей между ними. Чем больше конфликтов пересекается в обществе, тем более сложным является его деление на группы, тем

труднее создать единый фронт, делящий членов общества на два лагеря, следовательно, чем больше независимых друг от друга конфликтов, тем лучше для единства общества.

Кроме перечисленных направлений теории конфликтов, в послевоенный период начинают развиваться исследования с применением математического аппарата. Первыми были Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн, выпустившие работу «Теория игр и экономическое поведение», в которой был предложен математический аппарат описания ряда конфликтных ситуаций. После первой работы появилось значительное количество публикаций, в которых авторы применяли методы теории игр для описания и решения конфликтных ситуаций в различных областях: праве, социологии, экономике. Описание одной из ситуаций – «дилемма заключенных» – встречается более чем в 400 последующих публикациях: двое заключенных, сидящих в разных камерах, должны так согласовать стратегию своих показаний, чтобы каждый получил минимальный срок [5, с. 38].

В современных исследованиях конфликтов проявляется два основных направления: первое – изучение собственно конфликтов (Западная Европа), второе – изучение мира, путей достижения согласия (Р. Фишер, У. Юри из США), результатов военных действий («Если хочешь мира, изучай войну»).

Сегодня исследования конфликтов проводятся всесторонне, с привлечением достижений ряда областей знаний: истории, математики, педагогики, правоведения, психологии, социологии, философии, военного дела.

В итоге можно сказать, что в настоящее время сложилось несколько направлений развития конфликтологии: философско-социальное (теоретическое направление, охватывающее общие тенденции развития конфликтов на макроуровне), организационно-социологическое (изучающее причины и динамику конфликтов организаций, групп, коллективов) и индивидуальное-психологическое (изучающее психофизические особенности и характеристики отдельных личностей, их поведение в конфликте).

Организационно-социологическое направление в развитии конфликтологии тесно переплетается с рядом управленческих дисциплин: управлением поведением, организационным поведением, управлением персоналом и т. д. [6, с. 134].

Общим у этих направлений выступает объект рассмотрения – поведение личности, хотя конфликтология изучает преимущественно изменение поведения в условиях конфликтов. Специфика конфликтологии заключается в том, что она больше внимания уделяет причинам формирования и развития противоречий в системе отношений индивидов и групп, их перерастания в конфликты, изучает пути предупреждения и методы управления возникшими конфликтами.

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

Литература: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник [для вузов] / А. Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 1999. 2. Дружинин В. В. Введение в теорию конфликта / В. В. Дружинин, Д. С. Конторов, М. Д. Конторов. – М. : Радио и связь, 1989. 3. Дмитриев Л. И. Введение в общую теорию конфликтов / Л. И. Дмитриев, В. Н. Кудрявцев, Н. В. Кудрявцев. – М. : 1993. 4. Основы конфликтологии : учебное пособие / Под ред. В. Н. Кудрявцева. – М. : Юристъ, 1997. 5. Социальные конфликты. – М. : РАН, 1994. 6. Социальный конфликт. Современные исследования : реферативный сборник. – М. : 1991.

ПРОБЛЕМА ВІДБОРУ КАДРІВ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 005.953.2

Киренкова В. М.

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

Анотація. Розглянуто проблему надійності відбору кадрів в організації. Серед ключових питань слід особливо виокремити безпеку організації та підприємця, методи забезпечення безпеки, аналіз кадрових ризиків та системи кадрової безпеки. Також розглянуто проблему безпеки відбору кадрів з боку працівника.

Ключові слова: безпека підприємств, кадрова безпека, працівник, досвід роботи, роботодавець.

Анотація. Рассматривается проблема надежности отбора кадров в организации. Среди ключевых вопросов следует особенно выделить безопасность организации и предпринимателя, методы обеспечения безопасности, анализ кадровых рисков и системы кадровой безопасности. Также рассмотрена проблема безопасности в ситуации со стороны работника.

Ключевые слова: безопасность предприятий, кадровая безопасность, работник, опыт работы, работодатель.

Annotation. The problem of the reliability of the selection of personnel in the organization. Among the key issues notably the security organizations and entrepreneurs, security techniques, analysis of personnel risks, and personnel security systems. Also, the problem of security in the situation with the employee.

Keywords: security companies, personnel security, employee experience, the employer.

Жодна організація не може обійтися без набору нових працівників. При цьому очікується, що нові працівники дозволять компанії досягти більш високих робочих показників або вирішити певні завдання. Як процедури відбору, так і методи, використовувані при цьому, спрямовані переважно на те, щоб відібрати найкращих кандидатів. Проте критерії відбору не обмежуються лише тими характеристиками, які визначають успішне виконання конкретної роботи. Важливим критерієм, який сьогодні все частіше доводиться враховувати при відборі персоналу, – це безпека організації, роботодавця.

В ситуації відбору нових працівників роботодавець турбується про цілу низку аспектів своєї безпеки. Але і працівник, який влаштовується на роботу, хоче знайти таке місце роботи, яке відповідало б його уявленням про безпеку.

Питання безпеки організації у багатьох випадках не виходить на перший план. Це зазвичай не основна задача при відборі. Головне – відібрати людей на наявні вакансії з урахуванням вимог, установлених роботодавцем.

З досвіду роботи, при перевірці працівників під час відбору доводиться мати на увазі наступні ризики:

- 1) матеріальні;
- 2) професійні (ступінь відповідності працівника встановленим вимогам);
- 3) соціальні.

Перевірка відомостей, наданих кандидатом, і отримання додаткової інформації про кандидата дозволяють знизити ймовірність кожного з цих ризиків [1].

Безпека з погляду організації передбачає цілу низку аспектів:

- 1) прагнення захистити компанію від проникнення людей, які мають зв'язки з кримінальними структурами;
- 2) прагнення поставити бар'єр перед людьми, схильними до злочинства;
- 3) перевірка працівника на схильність до зловживання алкоголем і вживання наркотиків;
- 4) забезпечення інформаційної безпеки компанії. Сюди входить не тільки захист секретів виробництва, але й захист баз даних, результатів маркетингових досліджень, планів, пов'язаних з укладенням договорів з іншими компаніями, та іншої інформації, важливої для збереження конкурентоспроможності компанії [2].

Існує ряд підходів, що дозволяють вирішувати проблеми безпеки при відборі співробітників. Можливе підключення власних служб безпеки для перевірки кандидатів і наданих ними відомостей. Наприклад, у банках така служба обов'язкова, в ній зазвичай працюють колишні співробітники силових структур, що володіють відповідними зв'язками й можливостями. При перевірці кандидатів служба безпеки може діяти паралельно з кадровою службою.

Служба безпеки перевіряє працівника на відсутність судимостей, відсутність зв'язку з кримінальними структурами, відсутність претензій попередніх роботодавців. Кадрова служба перевіряє інформацію, надану кандидатом, звертаючись до людей, які знають кандидата, і на місця його колишньої роботи.

Багато компаній уважно вивчають документи, надані кандидатами. У ряді випадків інформація, отримана від працівника в ході інтерв'ю, суперечить змісту резюме та інформації в стандартних документах.

Важливим напрямком забезпечення безпеки компанії є перевірка рекомендацій, наданих працівником. Рекомендації мають сенс, коли інформація, що міститься в них, має відношення до роботи. Запитувана інформація повинна торкатися знань, умінь і навичок чи інших характеристик кандидата, необхідних для успішного виконання роботи [3].

При перевірці рекомендацій слід спиратися на об'єктивну інформацію (біографічну або спостереження за поведінкою кандидата), а не на суб'єктивну (наприклад, експертна оцінка особистісних якостей).

Вся інформація, отримана в результаті перевірки рекомендацій, повинна фіксуватися в письмовому вигляді.



Потрібно перевіряти всю інформацію, наведену у формі «Відомості про кандидата», і в резюме. Негативна інформація, отримана в ході перевірки рекомендацій, у багатьох випадках служить підставою для відмови кандидату. До того як використовувати отриману негативну інформацію, слід підтвердити її точність через інші джерела. Крім того, рішення, що приймаються щодо різних кандидатів, повинні бути послідовними [4].

Влаштуваючись на роботу, працівник велику увагу приділяє різним аспектам власної безпеки. До основних моментів, які зазвичай відстежує кандидат, можна віднести наступні:

1. Найважливіше значення для працівника має фінансова безпека.
2. Прагнення вибрати надійне місце роботи. Працівник з'ясує, що це за фірма, скільки років вона вже існує на ринку.
3. Організаційна культура, до якої належить кодекс поведінки, за яким живе дана компанія. Прагнення працювати в робочій групі з хорошим психологічним кліматом і мати хороші взаємини з безпосереднім керівником.
4. Бажання не мати психологічних стресів, пов'язаних з виконанням своєї роботи.
5. Працівники, що вибирають місце роботи, беруть до уваги і фізичні умови, в яких відбувається робота.
6. Крім того, багатьох людей турбує і проблема соціальної безпеки. Який соціальний пакет пропонує фірма своїм працівникам (тривалість відпустки, оплата медичної страховки, оплата лікарняних та ін.). Якою мірою компанія орієнтована на дотримання вимог КЗпП. Чи існує в організації структура, яка захищає права працівника.
7. Зміст роботи, якій доведеться займатися в фірмі. Якою мірою ця робота відповідає освіті, досвіду і очікуванням працівника.
8. Дотримання певних етичних принципів відбору. Необхідність отримання згоди претендента на звернення за перевіркою наданої ним інформації у осіб, які ним самим і були представлені.
9. За перевіркою відомостей про кандидата звертаються лише на місця попередньої роботи, але не в ту компанію, де людина продовжує працювати на даний час.

І звичайно ж, людині, для того, щоб забезпечити власну безпеку, при пошуку роботи слід звертатися у відомі, надійні компанії, що мають відповідний авторитет на ринку, успішно працювали останні кілька років.

Для забезпечення безпеки організації при підборі співробітників необхідним є не лише створення відділів підбору персоналу в кадровій службі великих організацій, але і обов'язкове введення посади менеджера з відбору персоналу в невеликих організаціях.

Отже, правильна організація процесу підбору персоналу, контроль імовірних ризиків формованого персоналу є найважливішою умовою придбання організацією необхідних їй сумлінних і чесних співробітників, які формують не тільки конкурентоспроможність, але й організаційну культуру підприємства.

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

Література: 1. Бондарчук Ю. В. Безпека бізнесу: організаційно-правові основи : науково-практичний посібник / Ю. В. Бондарчук, А. І. Марущак. – К. : ВД «Скіф»; КНТ, 2008. – 372 с. 2. Користін О. Є. Економічна безпека : навчальний посібник / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко. – К. : КНУВС, 2010. – 368 с. 3. Захаров О. І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності : навчальний посібник / О. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К. : КНТ, 2008. – 257 с. 4. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.



ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 347.7

Кітченко М. Ю.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено поняття «ліцензування», звернено увагу на нормативно-правову базу, яка регулює даний процес. Проаналізовано основні принципи державної політики у сфері ліцензування та визначено необхідність видання державою ліцензії на окремі види діяльності.

Ключові слова: ліцензія, ліцензування, державне регулювання господарської діяльності.

Аннотация. В статье определено понятие «лицензирование», обращено внимание на нормативно-правовую базу, которая регулирует данный процесс. Проанализированы основные принципы государственной политики в сфере лицензирования и определена необходимость издания государством лицензии на отдельные виды деятельности.

Ключевые слова: лицензия, лицензирование, государственное регулирование хозяйственной деятельности.

Annotation. The article defines the concept of “licensing”, drew attention to the legal framework that regulates this process. Analyzes the basic principles of state policy in the field of licensing and defined the need for publication by the state license for certain activities.

Keywords: license, licensing, state regulation of economic activity.

У сучасних умовах розвитку української економіки ліцензування є невід’ємною частиною нормального функціонування господарської діяльності, завдяки йому відбувається державний контроль. Основним нормативно-правовим актом, який регулює ліцензування, є Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності».

Актуальність даної роботи полягає в установленні та вдосконаленні українського законодавства у сфері ліцензування суб’єктів господарської діяльності з боку держави.

Ліцензію як нематеріальний актив розглядали такі науковці, як О. Громов, А. Шпамер, Д. Петрига, а також А. П. Альохін, І. І. Єремеєнко, А. П. Герасимов, А. В. Губанов, Р. І. Денисов, А. Н. Кормалицький, Д. В. Осинцев, Г. А. Туманов, О. М. Вінник, В. К. Мамутов, І. Є. Заморський, Г. Л. Знаменський, В. А. Малига, Н. О. Саніахметова, В. С. Щербина та інші.

Метою даної роботи є дослідження регулювання і основних проблем в Україні, пов’язаних з ліцензуванням.

Ліцензування є важливим інструментом регулювання діяльності підприємств. Завдяки йому відбувається нагляд держави за окремими видами підприємництва. Згідно із Законом України «Про ліцензування окремих видів підприємницької діяльності», ліцензування – це видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за дотриманням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування. Також цей Закон визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб’єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування [1].

Орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі у строк не пізніше ніж десять робочих днів з дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо спеціальним законом, що регулює відносини у певних сферах господарської діяльності, не передбачений інший строк видачі ліцензії на окремі види діяльності [2]. Повноваження органу ліцензування не можуть бути делеговані іншим особам, у тому числі створеним органом ліцензування. Орган ліцензування не може доручати іншим особам визначати спроможність суб’єктів господарювання виконувати ліцензійні умови згідно з поданими документами. Фінансування органу ліцензування здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України або місцевого бюджету [1]. Види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, визначені ст. 9 Закону України «Про ліцензування окремих видів підприємницької діяльності».

Введення в дію механізму реалізації даного закону відобразило й коло поточних проблем, які потребують свого вирішення, а саме:



– виведення з-під дії Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» діяльності, пов'язаної з оптовою і роздрібною торгівлею алкогольними напоями та тютюновими виробами, уможливило розвиток українських негативних явищ (до цього в жодному законі, що регламентує на даний час операції з алкоголем і тютюном, не визначено навіть норм анулювання ліцензій);

– за півроку дії закону після початку його введення до нього було внесено шість змін, а на даний момент – більше 56. А це, в свою чергу, говорить про недосконалість даного закону та веде до збільшення видів господарювання, що підлягають ліцензуванню. Такими визнано випуск та проведення лотерей, здійснення нових видів будівельної та освітньої діяльності, автоперевезень, а водночас виведено з-під дії цього закону виробництво і торгівлю етиловим, коньячним і плодовим спиртом, торгівлю алкогольними напоями та тютюновими виробами. Проте до статей згаданого закону, що визначають правила поведінки з ліцензіями, не внесено жодних змін;

– спостерігаються спроби вивести з-під дії Закону – єдиного закону прямої дії, в якому чітко прописано всі процедури щодо ліцензування, – окремі види господарської діяльності, а саме: операції з цінними паперами, нафтою та газом, проведення лотерей тощо. Ці спроби не можна розцінювати інакше як намагання забезпечити суб'єктам підприємницької діяльності в цих сферах особливі, зазвичай необґрунтовані умови, що говорять про певні вигоди окремим зацікавленим особам;

– проявляють активність певні сили, котрі намагаються відкрито погіршити системи ліцензування, пробують ревізувати законодавчо визначену нову систему ліцензування, маючи на меті ввести додаткові і зазвичай безпідставні вимоги до ліцензіата;

– більшість відомств намагаються ввести додаткові вимоги стосовно отримання ліцензій. Тому досі в Міністерстві не зареєстровано всі ліцензійні умови;

– відсутня відповідальність посадових осіб органів ліцензування у сфері ліцензування [3, с. 54–58].

Слід зазначити, що існують важливі проблеми, які гальмують процес видачі ліцензій. Закон визначає підстави для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії, у разі відсутності яких орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії. Ці підстави можуть бути встановлені лише певними способами. Так, невідповідність заявника згідно з поданими документами встановлюється на підставі суто формальної (документальної) оцінки доданих до заяви матеріалів. У свою чергу, недостовірність даних у документах, поданих заявником для отримання ліцензії, встановлюється як шляхом формальної перевірки (порівнянням змісту заявлених документів з інформацією з інших джерел), так і фактичної перевірки (наприклад, обстеженням за місцем господарської діяльності заявника). Необхідно зазначити, що в останньому випадку необхідність проведення фактичної перевірки чітко не передбачається законодавством. Учені вважають, що таке законодавче регулювання не дає органу ліцензування достатніх можливостей провести безпосереднє дослідження фактів на місці, тому потрібно ліквідувати цю прогалину [4, с. 25–29]. Розглядаючи сучасну ситуацію ліцензування в Україні, серед важливих переваг нової системи ліцензування господарської діяльності потрібно виділити таку тенденцію: всі процедурні питання щодо видачі ліцензій, їх переоформлення, видачі дублікатів ліцензій, застосування санкцій чітко регулює закон. Завдяки цій обставині процедури ліцензування стають більше прозорими, а чиновники втрачають можливість встановлювати додаткові вимоги до підприємців [5].

Для того, щоб певним чином систематизувати та впорядкувати систему ліцензування видів господарської діяльності, перш за все потрібно здійснити наступні дії:

– розширити сферу дії Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» на види діяльності, механізм ліцензування яких встановлено спеціальними законами України. Відтак, особливості ліцензування певної сфери діяльності можуть або визначатися спеціальним законом, або ж мають бути враховані в Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;

– встановити принцип пріоритетності норм спеціальних законів, якими окреслено особливості ліцензування окремих видів господарювання, над загальними нормами Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;

– ввести адміністративну чи карну відповідальність за невиконання вимог ліцензійного законодавства;

– вести обов'язкове обговорення проектів нормативно-правових актів в громадських організаціях;

– ввести обов'язкове оприлюднення проектів ліцензійних умов на здійснення певних видів господарської діяльності (частково ця вимога вже нині реалізується);

– створити глобальну мережу ліцензування (Єдиний ліцензійний реєстр), яка б мала зв'язок з іншими державними реєстрами України, що стосуються сфери підприємництва;

– розширити повноваження Держпідприємництва як спеціально уповноваженого органу в сфері ліцензування в частині накладання штрафів, погодження проектів нормативно-правових актів щодо ліцензування тощо;

– створити філії експертно-апеляційної ради в регіонах;

– упорядкувати дозвільну систему в сфері господарської діяльності, зокрема введення заявного принципу видачі дозволів стосовно провадження тих видів діяльності, які законодавчо не підлягають ліцензуванню (насамперед у сфері роздрібної торгівлі);

– оприлюднити всі ліцензійні умови і правила [6, с. 14–16].

Отже, ліцензування є формою впливу і регулювання деяких видів підприємницької діяльності. Завдяки його функціонуванню можна контролювати та покращувати ефективність ведення українського бізнесу. Розглянувши проблеми та систему ліцензування в Україні, можна побачити, що законодавство ще вимагає певних удосконалень. Для цього створюються нові та доповнюються старі закони. В сучасних умовах ринкової економіки і орієнтації на європейський досвід Україні необхідно не тільки вдосконалювати нормативну базу, але й знайти шляхи контролю за її виконанням.

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

Література: 1. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.2000 № 1775-III // Офіційний вісник України. – 2000. – № 27. – Ст. 1109. 2. Офіційний сайт Запорізької державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zoda.gov.ua/article/1374/yak-otrimati-litsenziju.html> 3. Шпомер А. Сутність і призначення спеціального порядку ліцензування деяких видів господарської діяльності // Підприємство, господарство. – 2009. – № 7. – С. 54–58. 4. Багандов А. Б. Проблеми ліцензування / А. Б. Багандов // Право України. – 2007. – № 5. – С. 25–29. 5. Окремі проблеми у сфері ліцензування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=448>. 6. Громов О. Поторгуюм лицензиями? / О. Громов // Обзор украинского рынка. – 2009. – № 3. – С. 14–16.

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

УДК 351.863(477)

Колесник А. Є.

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

Анотація. Розглянуто та проаналізовано основні внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці України в умовах світової економіки, запропоновано механізми та заходи щодо запобігання загроз економічній безпеці країни.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, виклики економічній безпеці, загрози економічній безпеці.

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы основные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности Украины в условиях мировой экономики, предложены механизм и меры по предотвращению угроз экономической безопасности страны.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, вызовы экономической безопасности, угрозы экономической безопасности.

Annotation. Considered and analyzed the major internal and external threats to the economic security of Ukraine in the global economy, suggest a mechanism and measures to prevent threats to the economic security of the country.

Keywords: : security, economic security, calls economic security, threats to economic security.

Потреба в безпеці є базовою, основною потребою держави, окремого індивіда, а відтак суспільства в цілому. Економічна безпека є однією з актуальних потреб в даний час, в силу нестабільної економічної і політичної ситуації в Україні. Економічна безпека є частиною національної безпеки, її фундаментом і матеріальною основою. Тому наявність загроз економічній безпеці зумовлює пряму або опосередковану загрозу національній безпеці України.

Актуальність вивчення стану економічної безпеки, а саме – загроз, що впливають на неї, полягає в тому, що економічна безпека в Україні знаходиться на низькому рівні внаслідок негативного розвитку чинників політичного, економічного та соціального характеру. Все це спонукає активно досліджувати дану проблему.

Вагомий внесок у теоретичне дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки зробили такі вітчизняні вчені та практики, як: О. Барановський, І. Бінько, О. Білорус, З. Варналій, В. Геєць, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Кіреєв, В. Мунтіян, Г. Пастернак, В. Шлемко, а також російські дослідники Л. Абалкін, С. Глазьев, С. Головнін, В. Городецький, І. Лазарев, В. Медведєв, А. Пороховський та інші. Важливу роль у теоретичному й емпіричному дослідженні цієї проблеми відіграють праці провідних західних учених, а саме: Х. Маула, Т. Парсонса, Г. Тостера та Й. Шумпетера. Однак питання про загрозу економічній безпеці розкрито не вповні, саме тому це дослідження набуває все більшої актуальності.

Мета статті – розглянути основні внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці України.

На думку ряду авторів, економічна безпека – це фундамент економічно ефективної країни в цілому [1–3]. Це означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами державу, захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх збитків.

Економічна безпека – стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному та міжнародному рівнях [4]. Складовою частиною економічної безпеки є також контроль держави, спрямований на захист економічних інтересів як держави в цілому, так і окремих її регіонів.

Економічна безпека України вразлива до загроз, які знаходять прояви в різних процесах і явищах, що справляють негативний вплив на економічні інтереси громадянина України, суспільства і держави в цілому.

Показники економічної безпеки, які в свою чергу є якісними і кількісними показниками процесів, що відбуваються в державі в різних сферах його життя, свідчать про зовнішні загрози, які негативно впливають на економічну безпеку України.

Найбільш яскравими індикаторами, що свідчать про зниження рівня економічної безпеки, є зменшення ВВП, зниження рівня і якості життя громадян України, збільшення безробіття, погіршення стану технічної бази суб'єктів господарювання, імпортна залежність, наявність значного внутрішнього і зовнішнього боргу [5, с. 18–23].

Має негативний вплив на економічну безпеку і фінансовий аспект, а саме – стан фінансової системи України. Суть даної проблеми в тому, що фінансова система України за роки незалежності ще не набула тих характеристик, які властиві ринковій економіці.

Дезорганізація і криміналізація економічної діяльності, а відтак, досить високий рівень корупції порівняно з європейськими країнами, уповільнюють розвиток і становлення фінансової системи України. Це позначається на зниженні рівня економічної безпеки, що прямо впливає на відсутність задоволення економічних інтересів як окремих індивідів, суспільства, регіонів, так і в цілому країни.

На стан економічної безпеки, безумовно, впливає рівень безробіття. Він обумовлюється в першу чергу тим, що в Україну ввозять велику кількість імпортової продукції, а також енергетичних ресурсів, що підсилює деградацію національної промисловості і збільшує кількість безробітних. Іншими словами, проблеми в ресурсному забезпеченні передують руйнуванню виробничо-технічного потенціалу країни, що тягне за собою зниження трудового потенціалу громадян.

Імпортна залежність України щодо енергетичних ресурсів, як показує практика минулих років, час від часу призводить до появи зовнішніх боргів. Так зване «газове питання», яке вже протягом багатьох років залишається до кінця не вирішеним на політичному рівні, в міру загострення завдає удару економіці. У свою чергу, і без того нестійка економіка України після ряду таких «економічних ударів» є плацдармом для зародження проблем, які реально або потенційно чинять негативний вплив на економічну безпеку країни [6].

Нерівномірне податкове навантаження на суб'єкти господарювання обумовлює ухилення від сплати податків і витік капіталу за кордон. Метою сплати податків є наповнення бюджету України, а відтак, місцевих бюджетів. Брак бюджетних коштів породжує ряд проблем у тих чи інших сферах держави, що в свою чергу запускає ланцюгову реакцію підриву сфер політичного, економічного, а отже, соціального життя держави.

Наявність проблем у комунікативних зв'язках впливає на міжрегіональні фінансові потоки, а відтак, на інфраструктурне забезпечення [2, с. 56–59].

До внутрішніх організаційних проблем слід віднести неадекватність нормативно-правової бази, невідповідність деяких нормативно-правових актів сучасним вимогам юридичної практики, що тягне за собою зниження управлінської та виконавчої дисципліни.

Аналізуючи вищесказане, можна запропонувати наступні механізми та заходи щодо запобігання загроз економічній безпеці країни:



- 1) недопущення надмірної імпортозалежності економіки країни, при якій вона втрачає здатність самостійного існування;
- 2) обмеження безробіття;
- 3) удосконалення антикорупційного законодавства та механізму боротьби з корупцією;
- 4) забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, зокрема сільськогосподарської, авіабудування та автомобілебудування. Як наслідок, стан товаровиробників на внутрішніх і світових ринках стане істотно стабільнішим;
- 5) удосконалення нормативно-правової бази у сфері економіки.

Як свідчить досвід високорозвинених країн, високий рівень економічної безпеки є гарантією незалежності країни, визначальною передумовою стабільного розвитку економіки і суспільства.

Отже, однією з умов досягнення сталого розвитку країни є забезпечення економічної безпеки, тому перед Україною постала актуальна проблема створення механізмів і проведення заходів, які забезпечували б національну безпеку і невід'ємну її частину – економічну безпеку [7, с. 90–104].

Проведений аналіз можливих загроз і відхилень основних індикаторів фінансово-економічної безпеки від своїх порогових значень дуже важливий як з позиції їх запобігання та прогнозування, так і з позиції розробки заходів щодо їх усунення. Відтак, в сучасних умовах економічного розвитку України в першу чергу слід рухатися в напрямку вдосконалення системи фінансової безпеки, а саме:

- 1) установа межі іноземної участі в капіталі вітчизняних організацій;
- 2) введення галузевих обмежень (обмежень або заборони доступу іноземних інвестицій у галузях, визнаних особливо важливими для економічного та соціально-культурного розвитку держави);
- 3) розробки дієвих систем контролю залучення і використання коштів іноземних запозичень.

Система повинна забезпечувати вирішення наступних завдань:

- 1) створення повноцінної національної валюти та підтримання її в стабільному і конкурентоспроможному стані;
- 2) насичення економіки та ринку грошовою масою в обсязі, необхідному для їх повноцінного функціонування та розвитку;
- 3) створення умов для забезпечення інтенсивного утворення конкурентоспроможного національного фінансового капіталу номінованого в національній валюті;
- 4) забезпечення в середньостроковій перспективі (5–10 років) фінансового паритету з основними конкурентами України.

Слід зазначити, що Україна має унікальні можливості, що здатні забезпечити їй таке становище. У першу чергу, це – її величезні багатства, більшість яких, за відсутності необхідної для цього правової бази та інфраструктури, не залучена в процес економічних відносин і не створює до-даної вартості, що суттєво знижує ефективність національної економіки [2, с. 56–59].

В результаті проведеного дослідження визначено, що основні загрози економічній безпеці України знаходяться у площині макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, енергетичної, соціальної, демографічної, науково-технологічної, продовольчої безпеки, і до них належать: надмірна залежність України від зовнішньоекономічної кон'юнктури; недостатній розвиток внутрішнього ринку та постійне погіршення стану зовнішньоторговельного балансу; велика енергетична залежність від імпорту нафти і газу; соціальна нерівність та висока диференціація доходів населення; погіршення стану фізичного здоров'я людей; депопуляція; низька якість вітчизняної аграрної продукції як наслідок неналежних умов зберігання; цінова недоступність певних продовольчих товарів для окремих верств населення.

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

Література: 1. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навчальний посібник / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с. 2. Економічна безпека : навчальний посібник / [З. С. Варналій, П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с. 3. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 / Правові системи НАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>. 4. Поважний С. Ф. Державне управління національною економікою в умовах глобалізації / С. Ф. Поважний, Г. О. Єпішенкова, А. А. Нікітіна // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Державне управління». – 2010. – № 151. – С. 3–14. 5. Сенчагов В. Стратегические цели и механизм обеспечения экономической безопасности / В. Сенчагов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 18–23.

6. Пастернак-Таранушенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранушенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21–28. 7. Харинович Д. О. Зовнішньоекономічна безпека України: економічні проблеми і загрози глобалізації / Д. О. Харинович // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 4. – С. 90–104. 8. Таблица уровня жизни стран мира 2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gotoroad.ru/best/indexlife>.

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

УДК 65.012.227

Колесник В. О.

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

***Анотація.** У статті розглянуто місце і значущість комерційних ризиків у системі управління діяльністю підприємств, фактори, які впливають на виникнення цих ризиків. Досліджено проблему виявлення та управління комерційними ризиками, методи їх оцінки та шляхи зменшення.*

***Ключові слова:** ризик, комерційні ризики, фактор, управління, оцінка.*

***Аннотация.** В статье рассмотрены место и значимость коммерческих рисков в системе управления деятельностью предприятий, факторы, влияющие на возникновение этих рисков. Исследована проблема выявления и управления коммерческими рисками, их методы оценки и пути снижения.*

***Ключевые слова:** риск, коммерческие риски, фактор, управление, оценка.*

***Annotation.** The article examines the place and importance of the commercial risks in the management of enterprises, the factors influencing the occurrence of these risks. The problem of identifying and managing business risks, their assessment methods and ways to reduce.*

***Keywords:** risk, commercial risk factor management, assessment.*

У кожного підприємства виникають ризики, пов'язані зі специфікою виробничої, технологічної, комерційної, фінансової та інших видів діяльності. Важливо своєчасно їх виявити і визначити ймовірність настання, час настання, а також можливий збиток.

Ризик – це один із неминучих, але досить важливих елементів будь-якої діяльності, яка здійснюється під впливом багатьох факторів, орієнтована на досягнення певних результатів і вимагає для досягнення цих результатів прийняття рішень.

Під комерційним ризиком розуміється ризик, пов'язаний з підприємницькою діяльністю, орієнтованою на отримання максимального прибутку, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або закуплених підприємством.

Іншими словами, комерційний ризик – це загроза того, що підприємець понесе можливі збитки або збитки (втрати) у вигляді додаткових витрат, або отримає доходи нижчі за ті, на які він розраховував.

Деякі вчені вважають ризик за невдачу або витрати, які можуть виникнути внаслідок упровадження обраного рішення в життя, однак інші ототожнюють ризик з майбутньою вдачею, успішними результатами, отриманням економічної вигоди. У окремих працях об'єднуються обидва підходи: «Як економічна категорія ризик являє собою подію, що може відбутися або ні. У випадку здійснення такої події можливі три економічних результати: негативний (збиток), нульовий, позитивний (вигода)» [2].

Також треба зазначити, що у вітчизняній літературі комерційні ризики ототожнюють з підприємницькими, але комерційний ризик – це один з видів підприємницького ризику.

Для підтримки стійкої роботи підприємцю необхідно займатися виявленням і аналізом чинників, що впливають на рівень ризиків. Оскільки ризик має суб'єктивну основу в результаті ухвалення рішення самим комерсан-

том і об'єктивну – через вплив зовнішнього середовища, то успіхи і невдачі комерційної діяльності слід розглядати з урахуванням їх класифікації на внутрішні і зовнішні.

У даній статті приділяється увага поділу факторів ризику за ступенем керованості:

- керовані, які залежать від якості роботи підприємства: якість управлінської роботи на підприємстві; рівень організації праці; ефективність використання ресурсів;
- слабокеровані, які залежать від передісторії підприємства і в досліджуваному періоді з труднощами або частково піддаються дії: приміщення, в якому розміщується підприємство, кваліфікація і чисельність персоналу, взаємини в колективі;
- некеровані, які не можуть бути змінені, а можуть бути тільки враховані. Це – кліматичні та політичні умови, курси валют тощо.

Як вже зазначалося, ризик у комерційній діяльності неминучий. Отже, підприємство повинно виробити певну політику в області ризику в цілях нейтралізації ризиків та зменшення їх наслідків. Методи зниження та напрямки дуже різноманітні, оскільки залежать від профілю діяльності торгового підприємства, зовнішніх і внутрішніх факторів і особистісних якостей тих, хто приймає рішення.

Аналіз теорії управління ланцюгами постачання [1; 5], а також ризик-менеджменту [2; 4; 5] дозволяє сформулювати систему управління комерційними ризиками для підприємства, який необхідно поділити на п'ять блоків (рис. 1):

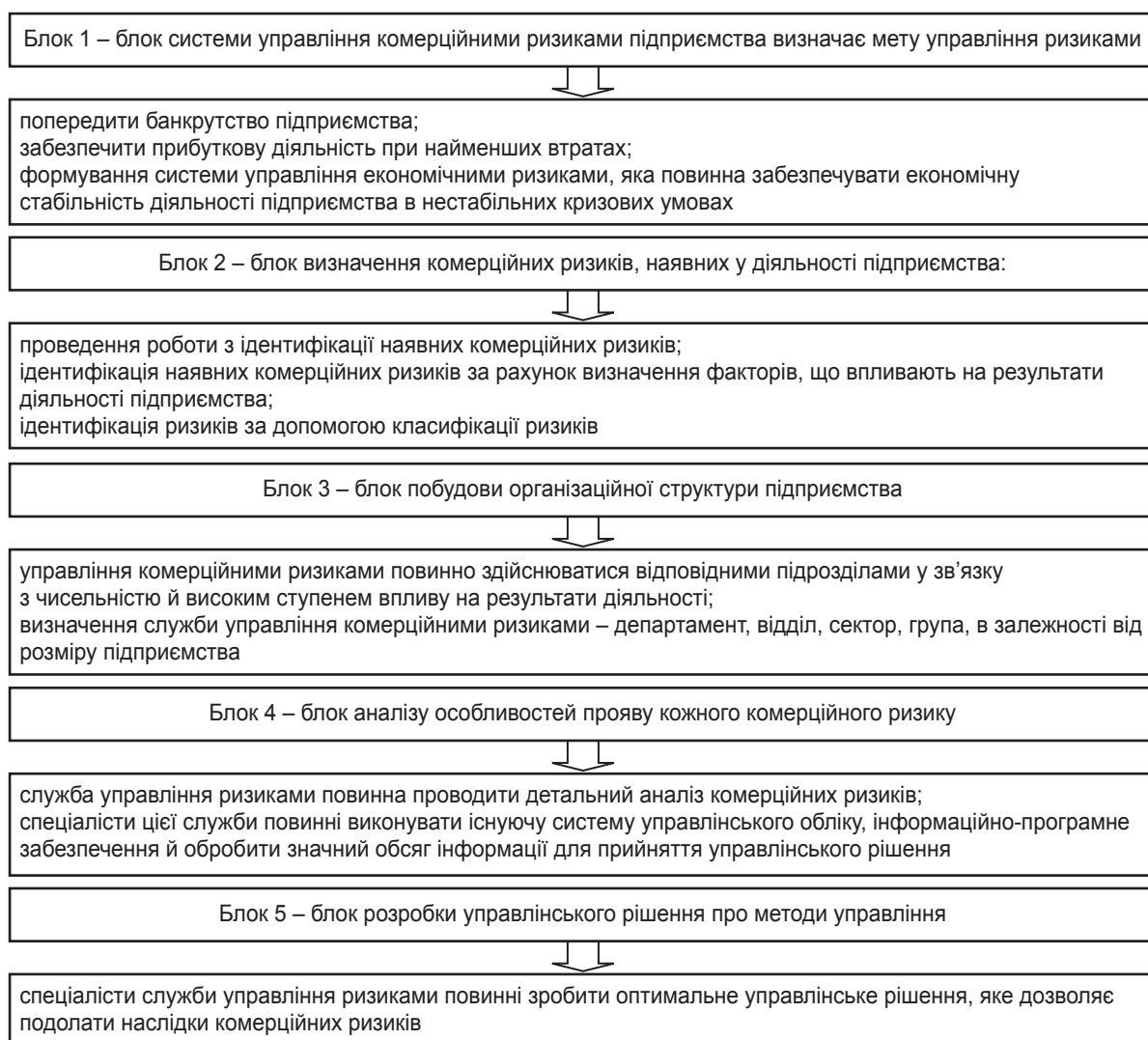


Рис. 1. Система управління комерційними ризиками на підприємстві

У літературі часто не роблять різниці між поняттями «ризик» і «невизначеність». Але все-таки вони різняться, оскільки ризик характеризує таку ситуацію, коли настання невідомих подій дуже ймовірне і може бути оцінене

кількісно. Невизначеність – більш широке і ємне поняття, та оскільки зумовлене всіма факторами, які впливають на кінцевий результат комерційної діяльності, вона характеризується тим, що ймовірність настання невідомих подій оцінити заздалегідь неможливо.

Невизначеність виміряти практично неможливо, тоді як комерційний ризик вимірюється кількісно шляхом ураховання втрат та неотримання запланованого кінцевого результату комерційної діяльності (рис. 2).

Втрати від ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – матеріальні (будівлі, споруди, сировина, матеріали); – трудові (втрати робочого часу, кваліфікованих працівників); – фінансові (непередбачені штрафи); – спеціальні види втрат (збиток, що завдається здоров'ю людей, навколишньому середовищу тощо)
Методи оцінки комерційних ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – статистичний метод (розрахунок варіації, дисперсії і стандартного відхилення за показниками фінансово-господарської діяльності підприємства чи ринкової кон'юнктури); – експертних оцінок (враховують вплив різних факторів ризику і визначають ймовірність виникнення втрат)
Способи нейтралізації ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – страхування (внутрішнє і зовнішнє); – диверсифікація; – лімітування; – хеджування ризиків

Рис. 2. Інструментарій управління ризиками

Для визначення ступеню або міри ризиків використовують два основних метода: статистичний та експертних оцінок (рис. 2).

Статистичний метод є відносно точним, але вимагає значного обсягу ретроспективних даних і водночас не враховує різких змін у діяльності підприємства чи впливу зовнішніх чинників. Для подолання цих недоліків використовують експертний метод. Він заснований на усередненні експертних оцінок ризику. За такого методу зазвичай виявляються ймовірні, малоймовірні і випадкові групи чинників ризику. До ймовірних належать добре відомі очікувані підприємцем обставини; до малоймовірних – відомі чинники, можливість появи яких надто мала. До групи випадкових включаються чинники, які не враховувалися експертами [1].

Формування моделі управління ризиками підприємства, забезпечення її ефективності передбачає обґрунтування провідних завдань і методів нейтралізації ризиків.

До системи внутрішнього механізму нейтралізації ризиків підприємства включають чотири основних способи: страхування, диверсифікація, лімітування, хеджування ризиків (рис. 2). Розглянемо детальніше.

Найбільш небезпечні за своїми наслідками комерційні ризики підлягають нейтралізації шляхом страхування. На даний час ринок страхування налічує близько 3000 страхових компаній.

Вдаючись до страхування, комерційна організація повинна чітко визначити ті види ризиків, за якими необхідно забезпечити страховий захист. При виборі страхової компанії слід враховувати певні критерії, а саме: наявність ліцензії, розмір статутного капіталу і власних коштів, розмір тарифів, використовуваних страховою компанією, фінансову стійкість страхової компанії тощо.

Диверсифікація (лат. – зміна, різноманітність: «диверсіс» – різний, «фаціо» – роблю; розширення асортименту товарів, сфер діяльності) являє собою процес розподілу коштів між різними об'єктами, безпосередньо не пов'язаними між собою. Це дозволяє знизити ризик, оскільки важко припустити, що ризикова ситуація виникне водночас на всіх об'єктах.

Лімітування передбачає встановлення системи обмежень на величину угоди. Це може бути обмеження на максимальний обсяг угоди з одним партнером, максимальний розмір товарного запасу, максимальний розмір кредиту, наданого одному покупцеві, максимальний розмір вкладу в одному банку і т. д.

Хеджування ризиків – вид нейтралізації ризиків, спрямований на укладення зустрічних операцій з купівлі-продажу базових активів із використанням похідних цінних паперів або введення певних застережних умов, що забезпечують прив'язку зміни результуючого показника до певного індикатора. Використовується для страхування потенційних втрат від зміни валютного курсу, вартості сировини та матеріалів тощо [2].

Найбільш ефективним способом зниження ризику в умовах нестабільності економічної та політичної ситуації в Україні є диверсифікація, тобто розпорощення ризиків між кількома учасниками бізнесу [3].



Ризик притаманний практично всім сферам людської діяльності. Велика кількість умов і факторів впливає на прийняття людиною рішень, дію яких передбачити дуже важко, чимало рішень доводиться робити в умовах невідомості. Зараз велике значення приділяється дослідженню, прогнозуванню й аналізу ризиків. Необхідно вміти передбачати майбутні наслідки дій для нормального функціонування організацій.

Як вже зазначалося, аналіз ризику дозволяє підприємцю мінімізувати, а в окремих випадках – виключити комерційний ризик, хоча абсолютно уникнути його практично неможливо. Тому доцільно створювати фонди покриття ризиків.

Науковим результатом дослідження є уточнення методів забезпечення аналізу комерційних ризиків, а перспективою подальших досліджень – застосування в аналізі економіко-математичних методів.

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

Література: 1. Аюпов Р. К. Анализ рисков и управление рисками в логистике / Р. К. Аюпов // Система риск-менеджмента. – Алматы, 2011. – 70 с. 2. Зозулюк А. Предпринимательские риски и управление ими / А. Зозулюк, П. Половинкин // РЭЖ. – 2002. – № 9. – С. 70–82. 3. Управление рисками, риск-менеджмент на промышленных предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.risk24.ru>. 4. Сивцова Н. Ф. Эконометрическая модель оценки коммерческого риска как ресурса / Н. Ф. Сивцова // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 419–423. 5. Загорна Т. О. Управління ризиками в логістичній системі підприємства / Т. О. Загорна, А. В. Ткачова // Економіка Крима: научно-практичний журнал. – 2009. – № 227. – С. 89–93.



ФОНДОВЫЕ БИРЖИ УКРАИНЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РАЗВИТИЯ

УДК 336.761(477)

Колесниченко А. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Фондовые биржи обеспечивают необходимые условия нормального обращения ценных бумаг, определяют их рыночную цену и распространяют информацию о них. Повышение эффективности их функционирования будет способствовать ускорению темпов развития экономики Украины.

Ключевые слова: фондовая биржа, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, эмитент.

Анотація. Фондові біржі забезпечують необхідні умови нормального обігу цінних паперів, визначають їх ринкову ціну і поширюють інформацію про них. Підвищення ефективності їх функціонування сприятиме прискоренню темпів розвитку економіки України.

Ключові слова: фондова біржа, ринок цінних паперів, фондовий ринок, емітент.

Annotation. Stock exchanges provide the necessary conditions for the normal circulation of securities, determine their market price and spread information about them. Improving the efficiency of their operation will contribute to accelerate the economic development of Ukraine.

Keywords: stock market, stock market, stock market, the issuer.

Актуальность данной темы заключается в том, что фондовые биржи Украины сейчас слабо развиты и находятся на стадии формирования. Решение проблем развития фондовых бирж поможет повысить уровень эффективности экономики в Украине.

Цель работы – проанализировать деятельность некоторых фондовых бирж Украины, рассмотреть проблемы их развития и найти пути решения этих проблем.

Фондовая биржа – некоммерческая организация, предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг.

Фондовая биржа выполняет ряд задач:

- предоставление централизованного места, где может происходить как продажа ценных бумаг их первым владельцам, так и вторичная их перепродажа;
- выявление равновесной биржевой цены;
- аккумулирование временно свободных денежных средств и способствование передаче права собственности;
- обеспечение гласности, открытости биржевых торгов;
- обеспечение арбитража;
- обеспечение гарантий исполняемых сделок, заключенных в биржевом зале;
- разработка этических стандартов, кодекса поведения участников биржевой торговли.

Сегодня фондовый рынок является одним из важнейших элементов мировой экономики. Многие страны имеют одну или даже несколько торговых площадок, где совершаются сделки с ценными бумагами.

На данный момент в Украине есть 10 фондовых бирж и одна ассоциация – Южно-украинская торгово-информационная система (ЮТИС), которая является добровольным объединением юридических лиц – продавцов ценных бумаг. Они расположены в 3 городах: Киеве, Николаеве и Днепропетровске, в других городах есть филиалы этих бирж. Фондовые биржи Украины: Фондовая биржа ПФТС, Киевская международная фондовая биржа (КМФБ), Украинская фондовая биржа (УФБ), Украинская межбанковская валютная биржа (УМВБ), Фондовая биржа «ИННЭКС», Приднепровская фондовая биржа (ПФБ), Украинская международная фондовая биржа (УМФБ), торгово-информационная система «Перспектива», Восточно-Европейская фондовая биржа (СЕФБ), Украинская биржа (УБ).

В Украине первые биржи стали появляться в начале 90-х годов, но они служили инструментом для обмена товаров, а не фондовой площадкой. Первой фондовой площадкой стала фондовая биржа ПФТС, но нормально функционировать она смогла только после того, как сформировался ее индекс. Организацию украинского рынка ценных бумаг и создание необходимых условий для его функционирования приняла на себя Украинская фондовая биржа. Объем торгов на биржевом рынке с каждым годом растет. Об этом свидетельствует динамика объемов торгов на рис. 1.

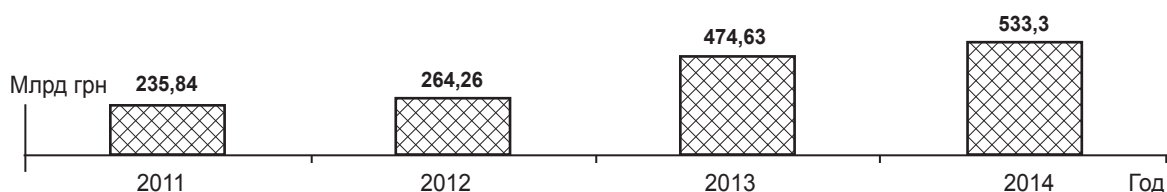


Рис. 1. Объем торгов на биржевом рынке Украины [3]

Если сравнивать структуру торгов на фондовых рынках Украины, то можно заметить, как сильно в период с 2011 по 2014 гг. изменилось разделение торгового оборота. Индекс биржи ПФТС уменьшился в 2,3 раза, биржи «Перспектива» – увеличился в 2,35 раза, а УБ – уменьшился в целых 20 раз. Индексы бирж УФБ, КМФБ, УМВБ, ИННЕКС, ПФБ, УМФБ, СЕФБ и УБ очень низкие. У каждой из них индекс не составляет даже 2 % от общего. Возникает вопрос о смысле существования этих бирж. Им следует задуматься об объединении в одну биржу, которая будет функционировать не менее эффективно, чем ПФТС и «Перспектива». Но, судя по тому, как резко падает индекс ПФТС, следует ожидать, что к концу 2018 г. он тоже будет составлять менее 2 % от общего. Данные за 2011–2014 гг. представлены в табл. 1 (данные за 2014 г. представлены на период с января по октябрь).

Фондовая биржа играет важную роль в обеспечении развития национальной экономики, ведь ее деятельность направлена на мобилизацию, распределение и перераспределение финансовых ресурсов при помощи организации составления соглашений по купле-продаже ценных бумаг. С тех пор, как в Украине были основаны фондовые биржи, не происходило качественных сдвигов в их развитии, и по этой причине они не выполняют присущие им функции относительно привлечения, перераспределения капитала и его направления в реальный сектор. Незрелость фондовых бирж в Украине сдерживает экономическое развитие, поступление иностранных инвестиций, повышение эффективности перераспределения средств в экономике. Основным показателем мощ-

ности функционирования фондовой биржи можно назвать капитализацию, которая предусматривает оценку ее развития и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Сравнительно со странами с развитой рыночной экономикой, капитализация фондовых бирж Украины чрезвычайно низка и составляет лишь 0,4 % от совокупного мирового ВВП, в то время, как США – 21,1 %, Японии – 7 %, Германии – 4,5 %, России – 2,6 % [1, с. 5].

Таблица 1

Структура объема торгов на фондовых биржах 2011–2014 гг., % [3]

	УФБ	КМФБ	ПФТС	УМВБ	ИННЕКС	ПФБ	УМФБ	ПЕРСПЕКТИВА	СЕФБ	УБ
2011	0,17	0,88	37,68	0,01	0,01	0,10	0,46	33,53	0,08	27,08
2012	0,16	0,81	33,88	0,02	0,04	0,25	0,37	55,25	0,10	9,12
2016	0,72	2,48	23,80	0,01	0,05	2,76	0,26	67,39	0,23	2,30
2014	0,07	1,20	16,38	0,01	0,04	1,81	0,02	79,04	0,08	1,35

Трансформация украинского законодательства относительно фондового рынка не создала условий для преобразования фондовых бирж в полноценные рынки финансовых инструментов. Несмотря на функционирование фондовых бирж, доля организованного рынка за последние годы не превышает 5 % рынка. Это связано прежде всего с тем, что на рынке инструментов собственности основные интересы сконцентрированы в сфере рынка корпоративного контроля, то есть операций по приобретению акций для продажи их контрольных пакетов. Таким операциям больше отвечает частный, а не публичный характер соглашений и неорганизованный рынок. Это предопределяет и основной вектор его развития – процессы относительно установления корпоративного контроля, слияния и поглощения акционерных обществ. «Внебиржевые» цены могут превышать номинальную стоимость ценных бумаг в сотни раз и часто используются для вывода активов предприятия или отмывания средств [2, с. 47].

Сегодня на биржевом рынке ценных бумаг существует пять моделей расчетов по договорам относительно ценных бумаг. Они связаны со спецификой технологий торговли финансовыми инструментами, которые применяются разными биржами, что приводит к необходимости учитывать депозитарии этой специфики при расчетно-клиринговом обслуживании торговой инфраструктуры.

Основные факторы, которые предопределяют слабый уровень развития фондовых бирж в Украине:

- отсутствие достоверной и полной информации об уровне капитализации основных субъектов хозяйствования (ПАТ, ПрАТ, финансовых посредников);
- хаотичность и бессистемность развития фондового рынка Украины, которые характеризуются отсутствием единой налаженной модели деятельности фондовых бирж;
- высокая степень риска относительно использования накопленного капитала в реальном секторе экономики, которая обусловлена значительной волатильностью и зависимостью от внешних финансовых ресурсов рынка ценных бумаг страны;
- ограниченность финансовых инструментов, которые используются финансовыми посредниками, и низкая степень использования производных ценных бумаг;
- значительная степень монополизации рынка, поскольку 57 % рыночной капитализации фондовых бирж обеспечивают 10 самых больших компаний, акции которых котируются на них. Это препятствует формированию массового и ликвидного рынка ценных бумаг;
- низкий уровень информированности населения по вопросам функционирования фондового рынка. Это приводит к низкой активности физических лиц на фондовой бирже вопреки тому, что они являются одним из главных инвесторов в развитых странах.

Для повышения эффективности деятельности фондовых бирж Украины необходимо повысить уровень капитализации, чтобы он составлял хотя бы 1 % от совокупного мирового ВВП. Для этого необходимо для начала получить информацию об уровне капитализации основных субъектов хозяйствования и понизить степень риска относительно использования основного капитала. Необходимо создать единую модель деятельности фондовых бирж и предоставлять населению больше информации о функционировании фондового рынка. Это приведет к повышению активности физических лиц на фондовой бирже. Главной целью функционирования и развития фондового рынка в Украине должно стать привлечение инвестиционных ресурсов для направления их на восстановление и обеспечение дальнейшего роста производства. Украинский фондовый рынок находится в процессе формирования и постепенно приближается к созданию эффективного и справедливого рынка ценных бумаг, регулируемого государством и интегрированного в мировые фондовые рынки.



Литература: 1. Уляницкая А. Ю. Скатыный двор / А. Ю. Уляницкая // БИЗНЕС. – 2012. – № 30–31 (1017–1018). 2. Захарин С. Г. Модернизация торговой инфраструктуры рынка ценных бумаг / С. Г. Захарин // Экономика Украины. – 2010. – № 12. – С. 44–48. 3. Официальный сайт НКЦБФР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.



АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.22

**Конарева М. Д.
Терехова К. А.**

Студенти 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються облікова політика підприємства як важливий елемент організації бухгалтерського обліку та аналіз проблем її формування. Обґрунтовано необхідність формування облікової політики та підвищення її якості в процесі управління підприємством, сукупність методів і принципів здійснення політики.

Ключові слова: облікова політика, процес формування облікової політики, проблеми формування облікової політики підприємства, наказ про облікову політику.

Аннотация. В статье рассматриваются учетная политика предприятия как важный элемент организации бухгалтерского учета и анализ проблем ее формирования. Обоснованы необходимость формирования учетной политики и повышения ее качества в процессе управления предприятием, совокупность методов и принципов осуществления политики.

Ключевые слова: учетная политика, процесс формирования учетной политики, проблемы формирования учетной политики предприятия, приказ об учетной политике.

Annotation. The article deals with the accounting policy of the company as an important element of the organization of accounting and analysis of the problems of its formation. The necessity of formation of accounting policy and improve its quality in the process of enterprise management, a set of methods and principles of the policy.

Keywords: accounting policies, the process of formation of accounting policy, the problem of formation of accounting policy, the order on the accounting policy.

Одним із найважливіших питань організації системи бухгалтерського обліку на кожному підприємстві в сучасних умовах господарювання є формування облікової політики. Актуальність питання, що розглядається, пов'язана зі змінами в системі економічних відносин, що зумовили необхідність внесення змін до бухгалтерського обліку в Україні, його пристосування до нових умов господарювання у зв'язку з трансформацією бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів.

Питанню облікової політики в літературі приділяють багато уваги, зокрема, такі вітчизняні вчені, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Г. Г. Коріцева, Л. М. Кіндратська, А. А. Бойчук, Р. А. Алборов, Т. П. Кучеренко, які в своїх наукових працях розробляють ті чи інші аспекти формування облікової політики, проте залишаються питання, які ще треба розглянути.

Предметом дослідження є сукупність методологічних організаційних теоретичних і технічних аспектів облікової політики на підприємстві. Об'єктом є облікова політика вітчизняних підприємств. Мета дослідження по-



лягає у визначенні методів і підходів щодо формування облікової політики на підприємстві, з'ясуванні проблем у цій сфері та визначення напрямків їх розв'язання.

Більшість фахівців пов'язують облікову політику зі способом ведення бухгалтерського обліку, обраним підприємством залежно від умов його господарської діяльності. Відповідно до цього, процес формування облікової політики – це надана законом можливість суб'єкту господарювання самостійно здійснювати у межах правового поля облікову діяльність, яка включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності, складання та подання фінансової звітності [1]. Це означає, що облікова політика повинна, як мінімум, визначати все перераховане щодо тих напрямків і об'єктів обліку, де на рівні нормативного регулювання не встановлено єдиних правил, і підприємствам надано право вибору з декількох можливих варіантів. Облікова політика підприємства формується на основі сукупності основоположних принципів і правил, вибір для використання яких вимагає системного підходу з метою максимальної оптимізації. Тому при виборі облікової політики потрібно мати на увазі, що на неї впливає низка факторів, серед яких:

- правовий та організаційно-економічний статус (форма власності; галузь і вид діяльності;
- організаційно-правова форма;
- розміри підприємства;
- організаційна структура підприємства;
- чинна система оподаткування (податкове законодавство впливає на принципи, методи, прийоми ведення обліку на підприємстві);
- стратегія фінансово-господарського розвитку (питання фінансово-господарського розвитку – внутрішній чинник, який впливає на облікову політику, оскільки включає потенціал виробництва та подальшого розвитку підприємства, тактичні та стратегічні підходи для розвитку підприємства, інвестиційні засоби та основні засади, які повинні бути враховані при формуванні облікової політики);
- розміри діяльності підприємства;
- кадрове та матеріально-технічне забезпечення (від чисельності, структури апарату управління, кваліфікаційного рівня працівників залежить ефективність роботи підприємства; від рівня автоматизації залежить вибір форми ведення бухгалтерського обліку, що сприяє обліковому процесу з найменшими витратами);
- ступінь розвитку інформаційної системи в організації, зокрема управлінського обліку;
- рівень менеджменту, ефективність системи мотивації персоналу [2].

За формою облікова політика підприємства має вигляд наказу керівника (власника), на підставі якого головний бухгалтер складає проект наказу і з усіма додатками та розрахунками передає на затвердження власнику (керівнику) підприємства. Наказ набирає юридичної сили з дня його підписання власником (керівником) підприємства і є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства [3].

У наказі про облікову політику доцільно передбачити два розділи: організаційно-технічний і методичний. Організаційно-технічний розділ визначає: організацію ведення бухгалтерського обліку; форму бухгалтерського обліку; технологію обробки облікової інформації; порядок проведення інвентаризацій; організацію системи внутрішнього контролю; порядок документообігу; робочий план рахунків бухгалтерського обліку [4].

Методичний розділ облікової політики визначає: методи оцінки активів і зобов'язань організації; методи визнання доходів і витрат організації; методи калькулювання собівартості. Узагальнюючи вищевказане, можна зазначити, що формувати облікову політику на підприємстві необхідно поетапно, враховуючи на кожному етапі такі питання: визначення завдань використання об'єктів бухгалтерського обліку, щодо яких буде розроблено облікову політику; ретельне дослідження та оцінка факторів, які впливатимуть на здійснення вибору принципів, методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності; узгодження даних принципів і методів з умовами діяльності підприємства та запитамі користувачів звітної інформації [3].

Отже, формування облікової політики – це непростий процес, що вимагає наявності організаційних, технічних, кадрових можливостей, але він не закінчується після затвердження наказу про облікову політику, а триває аж до моменту припинення діяльності підприємства. Тому на сьогодні дуже актуальним є питання перегляду облікової політики та вдосконалення її положень, що має здійснюватися шляхом актуалізації облікової політики та підвищення її якості [5].

Саме на керівників підприємства покладають відповідальність за формування облікової політики, проте цим завданням керівника не обмежуються. Керівництво повинне постійно здійснювати контроль за дотриманням облікової політики, а також її вдосконалювати, що потребує додаткового навчання осіб, відповідальних за застосування облікової політики. Необхідно відстежувати зміни в законодавстві, інформувати працівників про зміни в обліковій політиці та вживати інших заходів [1].

Але сьогодні керівники не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на обліковий процес та визначення фінансових результатів. З основних недоліків облікової політики підпри-



емств можна виокремити такі: обмеженість нормативної бази (чинне бухгалтерське та податкове законодавство, яке визначає принципи, методи, прийоми бухгалтерського обліку, недосконале та вузько спрямоване, що не дозволяє вирішити велику кількість питань за допомогою облікової політики); більшість підприємств складають наказ про облікову політику формально (елементи наказу про облікову політику дублюють окремі пункти нормативних документів); не розробляється облікова політика щодо організації ведення обліку.

Отже, для вирішення питання формування облікової політики підприємств украї важливими є розробка та прийняття нормативного документу, який став би підґрунтям для розробки облікової політики на підприємстві. Формування облікової політики є відповідальним завданням суб'єктів господарювання і полягає у застосуванні нормативних принципів ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності, у виборі методів і процедур обробки облікової інформації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» : Закон України від 12.05.2011 № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 3. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 09.12.2011 № 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 4. Бойчук А. А. Актуальні проблеми облікової політики / А. А.Бойчук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 56–58. 5. Кучеренко Т. Регламентування облікової політики фінансової звітності / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24–34.



ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ ПРОВЕДЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

УДК 657.425

Конык М. М.

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

Аннотация. В статье рассмотрены методы проведения и государственное регулирование амортизационной политики на предприятиях. Обусловлены принципы выбора методов проведения амортизации на предприятии в современных условиях хозяйствования и наиболее приемлемый подход, а именно – интеграция в Европейский Союз.

Ключевые слова: амортизация, предприятие, прибыль, основные средства, налогообложение, финансы, бухгалтерский учет, капитал.

Анотація. У статті розглянуто методи проведення та державне регулювання амортизаційної політики на підприємствах. Обумовлено принципи вибору методів проведення амортизації на підприємстві в сучасних умовах господарювання та найбільш прийнятний підхід, а саме – інтеграція до Європейського Союзу.

Ключові слова: амортизація, підприємство, прибуток, основні засоби, оподаткування, фінанси, бухгалтерський облік, капітал.

Annotation. The article describes the methods of state regulation and amortization policy in enterprises. Due to the principles of selection methods for depreciation in the company in the current economic conditions and the most appropriate approach - namely integration into the European Union.

Keywords: amortization, enterprise profits, fixed assets, taxation, finance, accounting, capital.

В последнее время в странах со стабильной экономикой и отлаженной налоговой системой предпочтение отдается финансовой функции амортизации. Объясняется это тем, что амортизация как финансовая категория определяет возврат ранее произведенных затрат, связанных с созданием и приобретением основных фондов.

Амортизационные отчисления по сути представляют собой выведенную из-под налогообложения прибыль, тем самым определяя одну из наиболее существенных льгот по налогу на прибыль. В развитых странах сумма амортизационных отчислений превышает величину действительного износа, что создает реальные условия для частных инвестиций. Чем выше нормы амортизации и чем больше сумма амортизационных отчислений, тем больше необлагаемая налогом прибыль и шире возможности предприятия по финансированию своей деятельности в части замены основных фондов.

Стандартом ПСБУ-7 устанавливаются следующие методы амортизации:

Амортизация основных средств (кроме прочих необоротных материальных активов) начисляется с использованием таких методов:

- 1) прямолинейного;
- 2) уменьшения остаточной стоимости;
- 3) ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- 4) кумулятивного;
- 5) производственного [1].

Необходимость амортизации вытекает из особенностей участия основных фондов в процессе воспроизводства: они функционируют в течение ряда производственных циклов, сохраняя свою натуральную форму. В каждой единице нового продукта воплощается часть стоимости основных фондов, пропорциональная их износу.

Предприятие может использовать нормы и методы начисления амортизации основных средств, предусмотренные налоговым законодательством.

Метод амортизации выбирается предприятием самостоятельно с учетом ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования.

Метод амортизации объекта основных средств пересматривается в случае изменения ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования. Начисление амортизации по новому методу начинается с месяца, следующего за месяцем принятия решения об изменении метода амортизации [2].

Амортизационная политика предприятия может рассматриваться с различных позиций. С точки зрения бухгалтерского учета, амортизационная политика – это часть учетной политики предприятия, отражающая принятие предприятием одной из нескольких разрешенных альтернатив в отношении ОС. Выбор производится с целью наиболее эффективно формировать источники финансирования (воспроизводства) ОС, контролировать их обновление, способствовать поддержанию объема и эффективности инвестиций предприятия. Принятая на предприятии амортизационная политика существенно влияет на финансовый результат деятельности предприятия. Так как основные средства участвуют в деятельности предприятия, их амортизация сказывается на результатах этой деятельности. Начисленная амортизация через ряд бухгалтерских записей относится на уменьшение финансового результата [3].

В связи с этим выбор метода амортизации влияет на величину финансового результата (тем сильнее, чем выше доля амортизации в общей массе затрат и издержек). В свою очередь, на ежегодной величине амортизационных отчислений сказывается выбранный метод амортизации.

Основным фактором является экономическая стратегия предприятия. В рамках этой стратегии может реализовываться выбор способов амортизации в соответствии с принятыми руководством предприятия целями при определении прибыли.

Группы способов реализации амортизации:

1. Достижение максимальной величины чистой прибыли плюс амортизация.

Совокупность собственных источников для воспроизводства основных средств в этом случае будет максимальной. Данный выбор исходит из предпосылки, что амортизация представляет собой источник формирования актива баланса наравне с иными собственными средствами предприятия, и может быть использована для соответствующих целей.

2. Достижение максимальной величины прибыли. Подход подразумевает минимизацию амортизационных отчислений в бухгалтерском учете (что сокращает издержки, улучшает финансовые показатели предприятия).

3. Достижение минимальной величины прибыли и максимальной амортизации. Данный подход призван увеличивать амортизационные отчисления и уменьшить прибыль, подлежащую распределению в целях поддержания сохранности физического капитала предприятия [4].

Традиционно при определении цели амортизации рассматривается только одна модель, достижение максимальной величины чистой прибыли плюс амортизация, так как в общем случае, для предприятия важно, чтобы



научно обоснованная амортизационная политика приводила к максимизации величины чистой прибыли плюс амортизационные отчисления. Однако данная модель отражает только интерес предприятия при разумной политике как учредителей, так и руководства. Это не отражает полной картины, так как на малых и средних предприятиях, к которым в большинстве своем относятся предприятия торговли, зачастую возникает определенное противоречие интересов учредителей и руководства предприятия.

Применение подхода достижения максимальной величины прибыли практикуется для создания благоприятной картины о деятельности предприятия для внешних пользователей (высокая прибыль, большой запас имущества и собственных средств). Подход характеризуется применением всех доступных возможностей снижения величины амортизации: увеличение сроков полезного использования основных средств, использование понижающих коэффициентов.

Подход достижения минимальной величины прибыли и максимальной амортизации призван увеличивать амортизационные отчисления и уменьшать прибыль, подлежащую распределению в целях поддержания сохранности физического капитала предприятия. Может применяться при наличии ожиданий руководства, что учредители будут распределять чистую прибыль, не принимая во внимание нужды предприятия по замене основных средств. При этом руководство устанавливает минимальные сроки использования основных средств, использует повышающие коэффициенты, метод суммы чисел лет для увеличения величины амортизации [5].

Наиболее приемлемым подходом в современных условиях, а именно интеграция в Европейский Союз является достижение максимальной величины чистой прибыли и амортизации. Данный метод в современных условиях позволяет получить высокую чистую прибыль, что является целью деятельности предприятия, а также способствует увеличению источника для обновления фондов предприятия. Обновление фондов предприятия повышает эффективность деятельности предприятия и повышает его конкурентоспособность среди аналогичных предприятий.

Наличие альтернативных методов амортизации, разрешенных государством, дает предприятию право выбора. Принятые решения в отношении имеющихся альтернатив закрепляются в амортизационной политике предприятия. Этот процесс является отражением на уровне предприятия применяемым государством на макроуровне амортизационной политики.

Эффективная амортизационная политика на предприятии ведет к оптимизации амортизационных отчислений, своевременному накоплению средств для воспроизводства основного капитала и снижению налоговых платежей [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Тютликова В. В.

Литература: 1. П(С)БУ 7 – Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства», утвержденное Приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 № 92. 2. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 № 335/94 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>. 3. Ефремова А. А. Отдельные проблемы учета основных средств / А. А. Ефремова // Главбух. – 2001. – № 10. – С. 15–16. 4. Лунеев С. С. Переоценка основных средств / С. С. Лунеев // Главбух. – 2001. – № 24. – С. 13–16. 5. Медведев А. Н. Амортизация основных средств / А. Н. Медведев // Бухгалтерский вестник. – 2001. – № 1. 6. Козлова Е. П. Бухгалтерский учет / Е. П. Козлова, Н. В. Парашутин, Т. Н. Бабченко и др. – М. : Финансы и статистика, 2001.



ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

УДК 331.562(477)

Кочкарева М. С.

Студент 2 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В последнее время обострение политической ситуации в Украине сказывается на состоянии экономики страны, в том числе, на увеличении числа безработных. В статье рассмотрены основные проблемы и методы их преодоления путем усовершенствования трудового законодательства и проведения грамотной социальной политики.

Ключевые слова: безработица, занятость, работа, заработная плата.

Анотація. Останнім часом загострення політичної ситуації в Україні позначається на стані економіки країни, зокрема на збільшенні числа безробітних. Розглянуто основні проблеми та методи їх подолання шляхом удосконалення трудового законодавства та проведення грамотної соціальної політики.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, робота, заробітна плата.

Annotation. In recent aggravation of the political situation in Ukraine affects the state of the economy, including the increase in the number of unemployed. The article considers the main problems and methods to overcome them by improving labor legislation and of the competent social policy.

Keywords: unemployment, employment, work, wages.

Безработица – это сложный процесс, возникающий в социально-трудовой сфере, а поскольку это еще и взаимодействие гражданина и государства, то пути решения ищут ученые различных сфер: экономисты, социологи, психологи и другие. Если государство претендует на признание в мире, оно не может игнорировать проблемы, связанные с регулированием рынка труда и снижением уровня безработицы, поскольку улучшение уровня жизни и социальной защиты населения повышает его рейтинг на мировой арене.

Безработица – это социально-экономическое явление, проявляющееся как отсутствие занятости у определенной, большей или меньшей части экономически активного населения, способной и желающей трудиться. Следовательно, согласно нашему законодательству, безработные – это та часть населения трудоспособного возраста, которая потеряла работу по независящим от них причинам, и люди, которые впервые после обучения выходят на рынок труда. Они в обязательном порядке должны состоять в центрах занятости, активно искать и рассматривать предложенные им вакансии. На момент поиска работы государство обязано им выплачивать пособие по безработице.

Разобравшись с общим понятием безработицы, рассмотрим непосредственно проблему безработицы в Украине.

Правительство не принимает мер по сокращению оттока рабочей силы из Украины. Миллионы наших граждан ежегодно покидают страну в поисках работы в других странах. Также не принимаются во внимание люди, живущие приусадебным хозяйством, работающие неполный рабочий день или имеющие сезонную работу. С помощью «нужной статистики» показаны цифры, которые в корне расходятся с действительностью. В Украине уровень безработицы составлял в 2000 г. – 11,6 %; в 2001 г. – 10,9 %. За последние годы уровень безработицы неутешителен. Так, концу 2007 г. уровень безработицы составил 6,4 % трудоспособного населения, в 2008 г. – 6,4 %, в 2009 г. – 8,8 %, что составляет 702,7 тыс. чел., в 2010 г. – 8,1 %. К концу 2011 г. уровень безработицы несколько снизился до 7,9 %, в 2012 г. – колебался от 7,5 % до 7,4 % [3].

Огромное влияние на увеличение количества безработных оказала политическая нестабильность 2008–2014 гг. Этому, в частности, способствовали:

- нарастающий структурный кризис в экономике и неопределенность национальной валюты;
- отток вкладов из банков, падение доверия населения и бизнеса к банкам;
- снижение промышленного производства, «замораживание» или разрыв экономических связей, осложнение условий экспорта (наиболее губительно это сказалось на предприятиях, вносящих весомый вклад в отчисление в бюджет страны, и на крупных инвестиционных предприятиях);
- снижения социальных стандартов: урезание зарплат, сокращение рабочих мест, сжатие расходов бюджета, рост цен;
- ожесточение силового противостояния в стране, приведшее к практическому параличу работы значительной части государственных учреждений;

– углубление нестабильности и значительное осложнение криминогенной обстановки (что ударило, в первую очередь, по предприятиям малого и среднего бизнеса).

Одна из проблем безработицы в Украине – это преобладание предложения над спросом тех или иных профессий. Также существует такая проблема, как дефицит на профессии специалистов среднего звена и рабочих профессий, в то время как на рынке преобладают специальности высшей категории образования. Поэтому необходима система мер регулирования безработицы в Украине, которая будет включать: развитие разветвленной системы государственной службы занятости, профессиональной ориентации, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, предоставление предпринимателям субсидий, премий и налоговых льгот для найма дополнительной рабочей силы или перевода части работников на сокращенный рабочий день; государственную поддержку нетрадиционным сферам занятости, стимулирование предпринимателей к обучению, переквалификации и дальнейшему трудоустройству дополнительной рабочей силы; привлечение частного (как отечественного, так и иностранного) капитала в районы с устойчивым уровнем безработицы; регулирование возможности трудоустройства за рубежом; присоединение Украины к международному рынку труда; стимулирование лиц, получающих государственную помощь, к поиску рабочих мест; увеличение количества стажеров в системе профессионального образования [1].

Государству также следует разработать законы по легализации неоформленной рабочей силы. Выплата заработной платы «в конвертах» больше выгодна работодателю, но в некоторых случаях и работнику. Недобросовестный работодатель, экономя на том, чтобы официально не оформить работника, кладет себе «в карман» часть прибыли, которая при уплате налогов могла бы как раз пойти на реформирование системы выплат по безработице и тем самым работник становился бы более защищенным в социальном плане. Согласно расчетам ГНСУ, в Украине население получает в общей сложности 170 млрд грн в виде заработной платы в «конвертах». Если пересчитать эту величину на одного работающего в Украине, то получается, что каждый работающий получает «в конверте» в среднем 695 грн ежемесячно. Для одних эта сумма может показаться мизерной, но для других – очень даже приличной.

Пожалуй, тут и кроется одна из не заметных сразу проблем. Существование заработной платы «в конвертах» привело к тому, что в Украине нет четкой стоимости рабочей силы. На практике заработная плата за аналогичную работу в разных компаниях может существенно отличаться, при этом различие может быть в разы. Таким образом, работающий не имеет никаких гарантий, что, поменяв работу, он будет получать аналогичную заработную плату. И, хотя у нас существует минимальная стоимость одного часа работы и тарифная сетка по видам работающих, но это во многом скорее формальности, чем реальности в сфере частного бизнеса.

Если бизнес и готов бы был пойти по честному пути и взять на себя определенные обязательства, сделать это прямо сейчас ему было бы сложно. Вспомним, что главная причина выплаты заработной платы «в конверте» – это высокие налоги на заработную плату. Налоговая нагрузка достигает 52 %. Другими словами, для выплаты 1 грн заработной платы работодатель должен заплатить в бюджет от 1,07 до 1,26 грн в зависимости от размера зарплаты и сферы деятельности. Такая степень налоговой нагрузки является основной причиной ухода в «тень» ВВП в части заработной платы. Кстати, налоговики подсчитали, что в структуре теневой экономики, которая составляет 350 млрд грн в год, 170 млрд грн приходится как раз на зарплату «в конвертах».

Именно чрезмерно высокая налоговая нагрузка на фонд заработной платы вынуждает бизнес обращаться к «оптимизаторам». Нет, конечно, можно упрямо платить заработную плату «по-белому», но тогда затраты такой компании будут неадекватны средним затратам по рынку. И такая компания в украинских реалиях скорее разорится, чем выживет.

Бизнесмены особенно должны быть заинтересованы в принятии на работу молодых перспективных кадров, обладающих креативным мышлением, способных решать неординарные ситуации, искать инновационные решения различных трудовых задач, тем самым развивая и приумножая рост прибыли предприятия. Усилению напряженности на украинском молодежном рынке труда способствовали: кризис в экономике, демографический фактор, переход предприятий в руки частных собственников, ликвидация рабочих мест с менее жесткими требованиями и создание новых с более жесткими условиями найма.

По данным Госкомстата, в кризисный 2009 г. количество безработных среди молодежи в Украине составляло более 13 %, а это в два раза выше, чем среди всего населения (более 6 %). В 2010 г. пропорция та же: около 18 % безработных среди молодежи (а это практически каждый пятый) и около 9 % – среди всего населения. В 2014 г. уровень безработного населения составил примерно 9,2 %.

Безработица в данном случае может возникнуть на двух жизненных этапах молодежи: во-первых, если после окончания средней школы не удалось поступить в вуз, техникум, училище. Во-вторых, после получения определенного образования нет гарантированного направления на работу или оно не устраивает молодого человека. Отсутствие перспектив на будущее в молодом возрасте особенно опасно. Именно из этих слоев пополняются ряды преступников, наркоманов, членов экстремистских организаций. Поэтому трудоустройство молодежи должно быть объектом первоочередных экономических и правовых мер.



Для решения данной проблемы украинскому государству необходимо:

- позаботиться о создании рабочих мест, отвечающих уровню квалификации работников;
- проводить политику социального обеспечения и социальной помощи с учетом социальных интересов и потребностей молодежи;
- стимулировать работодателей к привлечению молодежи (льготное налогообложение);
- установить квоту для молодежи при создании новых мест на предприятии;
- развивать и поддерживать молодежное предпринимательство [2].

Проблема безработицы в Украине должна решаться комплексно: государство, в частности, должно принимать законы, направленные на борьбу с безработицей, а бизнес – исполнять эти самые законы на местах.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Рябой С. А. Проблемы, тенденции и пути уменьшения безработицы в Украине / С. А. Рябой // Экономика и государство. – 2006. – № 11. – С. 84. 2. Урилова О. А. Безработица в Украине: причины, виды, последствия / О. А. Урилова // Научные труды молодежи : сб. науч. статей [в 2-х т.]. – М. : Контингент, 2008. – № 12. – С. 182–184. 3. Проблемы безработицы в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myreferat.net/referats/18/2731>.



АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ»

УДК 005.21:658.8

Кузьменко А. М.

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

Анотація. У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття маркетингової стратегії виходячи з терміну «стратегія» та її класифікації. Розглянуто процес формування маркетингової стратегії підприємства і дано характеристику основних підходів до її формування.

Ключові слова: стратегія, маркетингова стратегія, формування стратегії, стратегічна модель, матриця БКГ.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия маркетинговой стратегии исходя из термина «стратегия» и ее классификации. Рассмотрен процесс формирования маркетинговой стратегии предприятия и дана характеристика основных подходов к ее формированию.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, формирование стратегии, стратегическая модель, матрица БКГ.

Annotation. The article deals with theoretical approaches to the definition of a marketing strategy based on the term “strategy” and its classification. The process of formation of marketing strategy and characteristics of the main approaches to its formation.

Keywords: strategy, marketing strategy, strategy formation, strategic model, BCG matrix.

В сучасних умовах розвитку економіки успішність роботи підприємства переважно залежить від правильно обраної маркетингової стратегії, яка відіграватиме одну з вирішальних ролей у формуванні взаємозв'язків зі споживачами, від ефективності співпраці з якими залежать обсяги реалізації і прибутки підприємства. Вдало вибрана



і вміло реалізована маркетингова стратегія надає підприємству переваги, що виявляються у підвищенні конкурентоспроможності підприємства порівняно з іншими підприємствами.

Питаннями вивчення маркетингових стратегій займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких значний внесок здійснили М. Портер, П. Дойл, П. Друкер, Ф. Котлер, М. Мескон, А. Стрікленд, Д. Кревенс, І. Гурков, А. Смолкін, Р. Фатхутдінов, А. Павленко, А. Войчак, Н. Чухрай, Є. Крикавський, І. Решетнікова, А. Наливайко, Н. Куденко, З. Шершньова Т. Циганкова, В. Герасимчук та інші.

Існує безліч підходів щодо розуміння стратегії. Класичним підходом до визначення стратегії є прирівнювання її до засобу досягнення цілей підприємства. Так, А. Чандлер розглядав стратегію як визначення базових довгострокових цілей і орієнтирів підприємства, визначення основних дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення [1, с. 117]. Інші американські спеціалісти вважають, що стратегія пов'язана зі стратегічним плануванням, зміст якого полягає у визначенні цілей і розробці стратегічного плану їх досягнення.

Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [2, с. 103]. Д. Куїнін розглядав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [3, с. 38].

Другий підхід полягає у розумінні стратегії як набору правил прийняття рішень. Він пов'язаний із такими вченими, як: Г. Мінцберг, І. Ансофф, М. Портер. Проводячи дослідження, Г. Мінцберг дійшов висновку, що стратегія є не тільки планом, але й комплексом рішень і дій, а також не виступає відправною точкою для досягнення цілей підприємства [3, с. 37].

І. Ансофф описує стратегію як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства [4, с. 33].

М. Портер розглядав стратегію як аналіз внутрішніх процесів і взаємодій між різними складовими організацій, щоб визначити, як і де додається цінність [5, с. 117].

Існує також і комплексний підхід, згідно з яким стратегія – це не тільки засіб досягнення цілей і здійснення місії, але і програма функціонування підприємства в зовнішньому середовищі.

М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність певних правил і орієнтирів, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [6].

Оскільки є безліч визначень стратегії, то існує й доволі багато визначень маркетингової стратегії. Поняття маркетингової стратегії розглядають у широкому і вузькому розумінні (табл. 1). У широкому розумінні поняття маркетингової стратегії розглядали О. П. Панкрухін і Х. Хершген, у вузькому – Г. Ассель, Т. І. Лук'янець, І. Л. Решетнікова.

Таблиця 1

Поняття маркетингової стратегії

Автор	Визначення
Панкрухін О. П. [7, 150]	Стратегія маркетингу являє собою втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу, які спрямовані на тривалий період
Хершген Х.	Стратегія маркетингу – це принципові, середні і довгострокові рішення підприємства, що дають орієнтири на окремі заходи маркетингу
Ассель Г. [8, с. 205]	Стратегії маркетингу – це основний метод компанії, за допомогою якого вона може впливати на покупців і спонукати їх до купівлі
Лук'янець Т. І. [9, с. 33]	Стратегія маркетингу – це маркетингова логіка, яка забезпечує досягнення ринкових цілей і складається зі спеціальних стратегій щодо комплексу маркетингу
Решетнікова І. Л. [10]	Маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією підприємства, яка є основою розробки загальної фірмової стратегії і бізнес-плану
Гарковенко С. [11, с. 46]	Маркетингова стратегія є планом досягнення маркетингових цілей і передбачає сегментування ринку, вибір цільових ринків, позиціонування товару на ринку, визначення конкурентів-мішеней

Процес формування маркетингової стратегії складається з двох етапів:

1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формування цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;

2) процес управління як набір рішень і дій, пов'язаних з реалізацією стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього та внутрішнього середовища [12, с. 215].

Існує декілька підходів до формування стратегії:

1) стратегічна модель Портера – основна ідея якої полягає в тому, що для отримання прибутку вище середнього підприємство повинно мати сильну позицію відносно конкурентів [5, с. 117]. Переваги і недоліки наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги і недоліки стратегічної моделі Портера

Переваги	Недоліки
Стратегія лідерства за цінами	
Конкуренція в галузі Конкуренція споживачів Конкуренція постачальників Конкуренція товарів-замінників Низькі витрати (створюють високі вхідні бар'єри на ринок)	Конкуренти можуть перейняти відпрацьовані підприємством методи зниження витрат Надмірне захоплення зниженням витрат і цін містить ризик обійти увагою зміни переваг споживачів
Стратегія диференціації	
Чутливість споживачів до цін на товари Прихильність споживачів – захист серед товарів-замінників Вхідні бар'єри для потенційних конкурентів	Повторюваність характеристик товарів конкурентами, або втрата її внаслідок зміни системи цінностей споживачів Зниження прихильності до торгової марки
Стратегія концентрованого маркетингу	
Поєднання всіх стратегій	Суттєва різниця в цінах на товари спеціалізованих і інших підприємств

2) метод, що базується на використанні матриці «Бостонської консультативної групи» (БКГ), яка призначена для класифікації підприємства за допомогою двох параметрів: темпів зростання цільового сегмента і частки ринку відносно найнебезпечнішого конкурента [13, с. 101]. Переваги і недоліки наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Переваги та недоліки матриці БКГ

Переваги	Недоліки
Простота використання Незначні витрати пов'язані з визначенням темпів зростання ринку і відносної частки ринку Отримувані результати досить зрозумілі для прийняття рішень	Труднощі збору даних про ринкову частку і швидкість росту ринку Можливість використання виключно в галузях з масовим виробництвом Не враховує взаємозалежність окремих видів бізнесу

3) матриця «Мак Кінсі – Джeneral Електрик» дає змогу визначити стратегічний стан стратегічних господарських підрозділів підприємства [13, с. 103]. Переваги і недоліки моделі подано в табл. 4.

Таблиця 4

Переваги і недоліки матриці «Мак Кінсі – Джeneral Електрик»

Переваги	Недоліки
Докладний стратегічний аналіз Дає змогу визначити стратегічний стан стратегічних господарських підрозділів підприємства Пропонує стратегічні альтернативи розвитку підприємства Вказує напрями пріоритетного інвестування портфеля бізнесу підприємства	Складність побудови пов'язана з потребою збору і аналізу великого обсягу інформації Суб'єктивність у виборі показників і визначенні їх значення

Маркетингові стратегії класифікують за такими ознаками [12, с. 218]:

Таблиця 5

Ознаки класифікації	Види маркетингових стратегій
1	2
За строками розробки та реалізації	1) довгострокові (30–50 років) 2) середньострокові (10–30 років) 3) короткострокові (1–10 років)
За тривалістю життєвого циклу	1) на стадії впровадження товару на ринок 2) на стадії росту 3) на стадії насичення 4) на стадії спаду
За станом ринкового попиту	1) стратегія стимулюючого маркетингу 2) стратегія синхромаркетингу

1	2
	3) стратегія підтримуючого маркетингу 4) стратегія ремаркетингу 5) стратегія демаркетингу
Залежно від загальноекономічного стану підприємства	1) стратегія виживання 2) стратегія стабілізації 3) стратегія росту
За елементами маркетингового комплексу	1) товарна стратегія 2) цінова стратегія 3) стратегія товарного руху 4) стратегія просування
За ознакою конкурентних переваг	1) стратегія цінового лідерства 2) стратегія диференціації 3) стратегія фокусування (концентрації)
Залежно від конкурентного становища підприємства	1) стратегія ринкового лідера 2) стратегія челенджерів 3) стратегія послідовників 4) стратегія ринкової ніші
За напрямком розвитку	1) стратегія інтернаціоналізації 2) стратегія диверсифікації 3) стратегія сегментації
Залежно від методу обрання цільового ринку	1) стратегія товарної спеціалізації 2) сегментної спеціалізації 3) односегментної концентрації 4) вибіркової спеціалізації 5) стратегія повного охоплення

Отже, можна зробити висновок, що виживання підприємства можливе лише за умови визначення ефективної, дієвої та добре організованої маркетингової стратегії. Будь-яка маркетингова стратегія визначає вектор дій підприємства відносно до споживачів і конкурентів. Вона орієнтована на довгостроковий період, являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства, є складовою частиною формування маркетингової стратегії.

Науковий керівник – викладач Корчагіна Г. А.

Література: 1. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К., 2002. – с. 302. 2. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф ; [пер. с англ.] . – М. : Экономика, 1991. – 239 с. 3. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн ; [пер. с англ.]; под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с. 4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с. 5. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 390 с. 6. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – С. 47–51 7. Панкрухин А. П. Маркетинг : учебник / А. П. Панкрухин. – М. : ИКФ Омега-Л, 2002. – 656 с. 8. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА, 1999. – 804 с. 9. Лук'янець Т. І. Рекламний менеджмент : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисципліни] / Т. І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2002. – 200 с. 10. Решетникова И. Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях : монография / И. Л. Решетникова. – Луганск, 1998. – 270 с. 11. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К., 2003. – 382 с. 12. Мельник Д. Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д. Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 213–219. 13. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

УДК 331.56-053.8(477)

Литвиненко А. С.

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

Анотація. Безробіття серед молоді є проблемою в усіх країнах світу. В Україні ця проблема значно гостріша. Для її подолання необхідний комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення працевлаштування молоді.

Ключові слова: молодь, ринок праці, проблеми працевлаштування, молодіжне безробіття, розв'язання проблеми молодіжного безробіття.

Аннотация. Безработица среди молодежи является проблемой во всех странах мира. В Украине эта проблема значительно острее. Для ее преодоления необходим комплекс мер, направленных на совершенствование трудоустройства молодежи.

Ключевые слова: молодежь, рынок труда, проблемы трудоустройства, молодежная безработица, решение проблемы молодежной безработицы.

Annotation. Youth unemployment is a problem in all countries of the world. In Ukraine, the problem is much more acute. To overcome it requires a set of measures aimed at improving the employability of young people.

Keywords: youth, the labor market, the problem of employment, youth unemployment, the problem of youth unemployment.

Сьогодні молодіжне безробіття є значною проблемою, бо призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Воно характерне не лише для пострадянських країн, але й для країн Старого Світу, де не змогли вирішити цю проблему за десятиліття. Тому дуже важливим є дослідження причин та розробка напрямів його скорочення. Від пошуку дієвих механізмів підвищення зайнятості саме серед молоді, залежить подальший економічний розвиток кожної окремої країни та України зокрема. Гарантовані робочі місця, які раніше були нормою для попередніх поколінь, стали не такими доступними для сучасної молоді.

Питаннями зайнятості молоді займалися багато як вітчизняних учених, серед яких: Д. Л. Богиня, О. А. Грішнова, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, М. С. Мутяк, В. О. Покришук, Г. О. Радіонова, Ю. М. Щотова, так і російських: Л. П. Арзамасцева, Г. Е. Єгіазарян, І. Є. Карякіна, А. М. Клемешев, С. С. Львов, З. В. Суркова та інші. Автори розглядали досить важливі питання сфери молодіжної зайнятості та внесли вагомий внесок у вирішення деяких проблем даної сфери. Незважаючи на це, питання молодіжного безробіття залишається недостатньо вивченим і потребує подальшого комплексного дослідження.

Мета статті – розкрити причини виникнення і поширення безробіття в Україні серед молоді, показати вплив держави на стан безробіття; розглянути проблеми зайнятості та працевлаштування молоді та шляхи їх подолання.

Серед причин молодіжного безробіття можна виокремити:

- відсутність дієвих стимулів для роботодавців у працевлаштуванні молоді;
- розрив між програмами навчання у вищих та професійно-технічних навчальних закладах і вимогами підприємств до кваліфікації випускників;
- низькі офіційні зарплати молодих працівників, які пропонуються на робочих вакансіях, та, відповідно, небажання молоді їх заповнювати.

Проблеми молодіжного безробіття обумовлені також особливостями соціального стану і трудової поведінки: низькою адаптованістю та вразливістю молодих людей до навколишнього економічного й соціального середовища; підвищеними вимогами до престижу, заробітку, змісту, характеру та умов праці; високою професійною і територіальною мобільністю, що зумовлено неусталеністю економічних і соціальних зв'язків.

Наслідки незайнятості молоді з моменту повноліття можуть бути негативними, оскільки відсутність перспектив на майбутнє особливо небезпечно. Посиленню напруги на українському молодіжному ринку праці сприяли такі фактори, як: криза в економіці, демографічний фактор, ліквідація робочих місць, війна на сході України.

Найважче молодим спеціалістам, які тільки починають свій професійний шлях, бо компанії ставляться по-різному до питання найму на роботу без досвіду.

На сьогодні по всьому світу виявлена така тенденція, що випускники навчальних закладів за різних обставин не можуть відразу працевлаштуватися. За дослідженням МОП, період влаштування молоді на постійну роботу триває близько двох років [2, с. 89].

Одні роботодавці оцінюють молодих спеціалістів як особливу демографічну верству населення, яка не здатна конкурувати на ринку праці, а отже, вважають, що марна витрата часу наймати некваліфікованого спеціаліста. Роботодавці не хочуть здійснювати додаткові організаційні та фінансові витрати, які пов'язані з професійним навчанням молодих кадрів, бо за цей час можливо було б збільшити продуктивність праці за допомогою кваліфікованих спеціалістів.

Інші, навпаки, бачать позитивні сторони у наймі таких спеціалістів, їх навчанні та подальшому оформленні на контрактну основу.

За даними Державної служби статистики України, у 2012 р. рівень зайнятості серед осіб у віці 25–29 років був вищим за середній по Україні та становив 73,8 %. Серед осіб у віці 15–24 роки він склав лише 33,7 %. За період 2008–2012 рр. рівень зайнятості молоді мав тенденцію до зниження в усіх вікових категоріях молоді: у когорті 15–24-річних – на 3,6 %, 25–29-річних – на 2,6 %, 30–34-річних – на 2,8 %, а загалом рівень зайнятості молоді віком 15–34 років зменшився на 0,7 %. Найнижчий рівень зайнятості серед осіб віком 15–24 роки, він обумовлений тим, що молодь у такому віці навчається та не має стійких конкурентних переваг на ринку праці [5]. У 2013–2014 рр. понад 40 % усіх безробітних громадян – це особи віком від 15 до 29 років, кожен п'ятий безробітний – віком 40–49 років, кожен четвертий – 30–39 років (рис. 1).

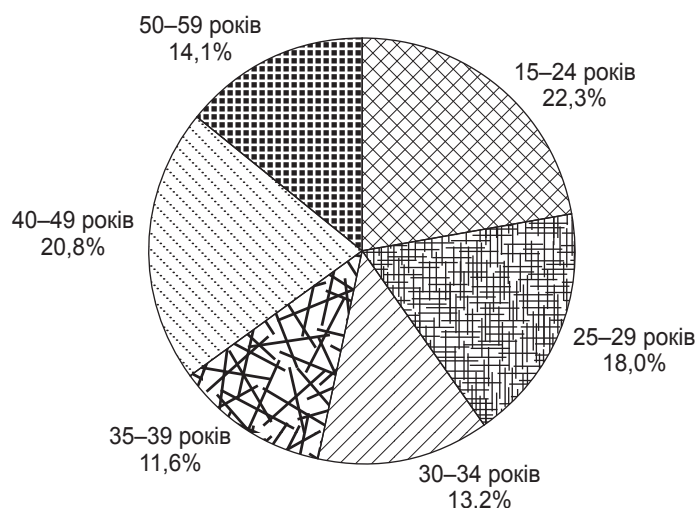


Рис. 1. Структура безробітного населення за віковими групами у I півріччі 2014 р. (у відсотках до підсумку) [5]

Найнижчий рівень безробіття спостерігався серед осіб у віці 40–49 років (20,8 %) та 50–59 років (14,1 %).

Негативна тенденція зменшення чисельності економічно активного населення у віці від 15 до 24 років є причиною посилення міграційних процесів серед цієї категорії [6].

Що ж до вікових категорій, то в даному випадку зайнятість молоді вікової категорії 15–24 роки зменшується. Це відбувається переважно через найнижчу конкурентоспроможність цієї категорії. Проте аналіз, здійснений у розрізі статевої ознаки, показав, що зайнятість чоловіків зростає у вікових категоріях 25–29 та 30–34 роки, а от зайнятість у даних вікових категоріях жіночої статі зменшується. Така динаміка спостерігається переважно через небажання роботодавців наймати жінок, оскільки більшість з них у такому віці прагнуть поєднати роботу з материнством, народженням і вихованням дітей, тому часто йдуть у декретну відпустку [6].

Кількість економічно активного населення України у віці 15–70 років у I кварталі 2014 р. склала 21 млн 284,5 тис. осіб, при цьому за підсумками відповідного періоду 2013 р. кількість економічно активного населення України складала 21 млн 840,4 тис. осіб.

Гострою серед молоді залишається проблема безробіття. До державної служби зайнятості за допомогою в працевлаштуванні впродовж 2013 р. звернулися 19,4 тис. молодих людей віком до 35 років. На початок 2014 р. на її обліку перебували 5,6 тис. незайнятих молодих осіб. За сприяння державної служби зайнятості у 2013 р. було працевлаштовано 5,8 тис. осіб віком до 35 років, що становить 38,7 % від усіх працевлаштованих громадян [6].

Для подолання безробіття серед молоді треба затвердити такі заходи:



– забезпечення всіх молодих людей віком до 25 років, навіть тих, які не перебувають на обліку на біржі праці, пропозиціями гідної роботи. Це має статися впродовж 4 місяців після завершення навчального закладу або втрати попередньої роботи.

– створення ефективної системи працевлаштування, яка ґрунтуватиметься на науковому осмисленні правових відносин, що виникають у цій сфері, правового статусу суб'єктів, їхніх прав та обов'язків, що надасть змогу громадянам знаходити робочі місця з гідною заробітною платою, комфортними та безпечними умовами праці;

– стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;

– розроблення й затвердження Концепції створення системи підвищення престижності навчання та праці за робітничими професіями;

– розроблення, затвердження та впровадження Методичної рекомендації щодо визначення відповідності обсягів та професійно-кваліфікаційної структури підготовки кадрів у навчальних закладах відповідно до потреб ринку праці;

– поширення серед старшокласників шкіл кожного регіону довідників «Професії, які потрібні регіону, або як зробити вдалий професійний вибір» з метою інформування учнів загальноосвітніх навчальних закладів про стан ринку праці та потреби галузей економіки регіонів у кадрах в розрізі професій [1].

В Україні немає ефективного законодавчо закріпленого механізму, який би гарантував молодим спеціалістам перше робоче місце. Сьогодні часто висувуються умови працевлаштування, яким молоді спеціалісти не можуть відповідати, адже роботодавцям потрібні досвідчені працівники, а досвіду роботи у випускника ще немає. Вищі навчальні заклади не гарантують своїм випускникам можливість працевлаштування. До того ж, за період навчання студентів тенденції на ринку праці швидко змінюються, тому молодь, яка обрала певну спеціальність, після закінчення навчального закладу змушена масово перекваліфікуватися.

Отже, для покращення ситуації на ринку праці необхідно визнати, що інвестиції в молоде покоління – це найкращий спосіб боротьби з даною проблемою.

Оскільки молодіжне безробіття породжує безліч негативних наслідків, то політика держави повинна спрямовуватись не на їх ліквідацію, а перш за все на встановлення чинників і причин, що його породжують і на їх усунення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бережна Н. І.

Література: 1. Торжевський М. В. Проблеми безробіття молоді та напрями їх вирішення / М. В. Торжевський // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 12–26. 2. Маршавін Ю. М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : монографія / Ю. М. Маршавін. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с. 3. Українська правда. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2012/03/16/318783/view_print. 4. Глобальні тенденції зайнятості-2013: відновлення після другого падіння робочих місць : доповідь / Міжнародна організація праці. – Женева : МОП, 2013. – 25 с. 5. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Ситуація у сфері зайнятості та безробіття на відкритому ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=30543.



РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО СОВЕТА В УКРАИНЕ

УДК 336.748 (774)

Литвинов В. К.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Режим валютного совета в Украине не задекларирован документально, но макроэкономические показатели последних лет свидетельствуют о работе этого механизма. Страна переживает кризис, а проблема использования международными структурами монетарных рычагов, которые непосредственно влияют на экономическое развитие, не раскрыта.

Ключевые слова: режим валютного совета, монетарная политика, международные резервы, финансовый агент, дискреционные права государственного монетарного регулятора.

Анотація. Режим валютної ради в Україні не задекларовано офіційно, але макроекономічні показники останніх років показують, що цей механізм працює. Держава перебуває в кризі, але проблему використання міжнародними монетарними установами монетарних важелів, що прямо впливають на економічний розвиток, не досліджено.

Ключові слова: режим валютного ради, монетарна політика, міжнародні резерви, фінансовий агент, дискреційні права державного монетарного регулятора.

Annotation. Currency board regime in Ukraine did not declare documented, but the macroeconomic indicators of recent years indicate that the mechanism. The country is in crisis, and the problem of the use of international structures monetary levers that directly affect the economic development, was not disclosed.

Keywords: currency board, monetary policy, international reserves, fiscal agent, the discretionary rights of the state of monetary control.

Актуальность данной темы заключается в том, что режим валютного совета, введенный в нашей стране при активном участии МБРР и МВФ, является одним из факторов, объясняющих столь медленное экономическое развитие наряду с коррупцией и отсутствием высококвалифицированных кадров в правительстве. Режим создает дополнительные препятствия для свободного развития торговли и международных экономических отношений.

Целью работы является анализ действия режима валютного совета в Украине, пути совершенствования монетарной политики государства.

Режим валютного совета (Currency board) – режим денежно-кредитной политики, при которой монетарные власти обязаны поддерживать фиксированный обменный курс национальной валюты к иностранной.

В современном мире суверенное государство должно проводить собственную монетарную политику, ориентируясь только на потребности своей страны в денежной массе при существующем масштабе цен. Закон Украины «О Национальном банке Украины» четко определяет цели функционирования такого регулятора, как «поддержание устойчивого курса гривны, ее стабильность», а также «экономический рост». Но на практике наблюдается ситуация, противоположная записанным целям функционирования Нацбанка. Обвинить можно многих, но ключевой фигурой является деятельность Нацбанка, а именно: режим валютного совета, функционирование которого не прописано ни в одном правовом акте.

Согласно актам МВФ, режим валютного совета подразумевает, что денежная политика государства подчинена соотношению: курс национальной валюты = денежная база (нац. валюта) / международные резервы (доллары США, фунты стерлингов, евро).

По информации в бюллетене Национального банка Украины, объем денежной базы государства равен 307 139 млн грн (на 01.01.2014 г.), 351 432 млн грн (на 01.10.2014 г.), 332 513 млн грн (на 01.11.2014 г.), международные резервы на 01.11.2014 г. составляли 16 385,2 млн долл. США, курс гривны к доллару на 01.11.2014 г. составляет 12,950684 грн за 1 долл. США [1].

Рассчитаем теоретический курс Currency board гривны к доллару США на 01.11.2011 г. и 01.11.2014 г.

Проанализировав таблицу, получаем следующее – расчетный курс за ноябрь 2013 г. отличался от курса НБУ на 28 %, а за ноябрь 2014 г. – на 49 %. Примечательно, что экспорт из Украины за аналогичный период снизился на 37 % и причиной являются не только боевые действия на Донбассе [7].

Конечно, внешняя агрессия сыграла свою роль, но столь стремительное падение экспорта можно объяснить, как нам представляется, лишь валютной политикой НБУ.

Таблиця 1

Дата	Міжнародні резерви України, млрд \$	Денежна база, млрд грн	Курс НБУ (гривна/доллар США)	Currency Board	Расчетный курс Currency Board
01.11.2013	23,092	256,325	7,99	11,1	0,719
01.11.2014	16,385	351,432	12,95	21,448	0,603

Также по данным таблицы, согласно режиму валютного совета, курс гривны к доллару на ноябрь 2014 г. составлял 20,29 грн/долл., вместо 12,95 грн, то есть расчетный курс Currency Board к курсу НБУ = 1,56. Но теоретически расчетный курс выше единицы быть не может, так как поддержание подобной политики быстро истощит резервы Нацбанка, который будет постоянно пытаться сдерживать темпы девальвации, выходя на рынок с валютными интервенциями, и приведет, в конце концов, к дефолту. Выборы в ВРУ заставили НБУ выйти на рынок с интервенциями на сумму более 1,99 млрд долл. США только лишь за сентябрь–октябрь 2014 г. [3]. Если не произойдет кардинальных изменений, можно прогнозировать, что к январю–февралю 2015 г. курс гривны составит ~18–19 грн за 1 долл. США.

Выше был упомянут расчетный курс Currency board, который составляет 0,719 и 0,603 за 2013 и 2014 годы соответственно. Эти показатели означают лишь то, что украинская экономика теряет ежедневно 39,7 % экспорта (в денежном отношении) только лишь из-за того, что включена в мировой финансовый механизм и находится под действием режима валютного совета.

Проанализированные данные как Департамента макроэкономики МВФ, так и НБУ свидетельствуют о прямой зависимости между резервами НБУ и курсом гривны к доллару. Главным в валютной политике монетарных властей является стимулирование экономического роста, но соответствие между денежной массой и потребностями экономики не может быть выдержано в принципе. Для этого не существует даже сдерживающего инструмента, поскольку 8-я статья Устава Международного Валютного Фонда запрещает ограничение текущих операций внешнего платежного баланса. В таких условиях ситуация не может управляться внутренними властными структурами государства.

Для входящего долларового инвестиционного потока гарантируется высокая покупательная способность при любом его объеме. Ведь если бы Нацбанк не скупал валюту в резервы, – ее переизбыток на рынке сразу же привел бы к падению курса доллара и резкому росту покупательной способности населения по отношению к импорту. Но так как долларов внутри страны недостаточно, Нацбанк не продает свои валютные резервы, а нерезфинансированные валютные кредиты необходимо возвращать, причем в валюте. Поэтому, несмотря на то, что валютный поток обратный, результат выходит аналогичный, когда нехватка доллара в стране и их избыток приводят к обесцениванию гривны [5].

В режиме Currency board Национальный банк не может уже выполнять функции «кредитора последнего шанса» (lender of last resort) в случае кризиса ликвидности в отдельных коммерческих банках или во всем банковском секторе.

При механизме Currency board страна формально сохраняет свою денежную единицу, центральный банк выступает как эмиссионный центр, хотя он фактически выполняет функцию только лишь обменного пункта, и возможность получать эмиссионный доход (seigniorage) от валютных резервов на международных рынках, но при всех этих положительных аспектах экономика нормально функционировать не может. Национальный банк не выполняет все те функции, что предписаны ему по закону, а занят лишь тем, что пытается удержать гривну от падения методами, заведомо проигрышными. Ведь каждая валютная интервенция лишь отсрочивает украинский «черный понедельник», и при этом делает его все более и более катастрофичным для нашей экономики. А это прямой результат функционирования режима валютного совета в Украине.

Украину ждет большое количество преобразований, но уже сейчас можно сказать, что для преодоления режима валютного совета нашей экономике необходимо либо стать самодостаточной в сырьевой, производственной сфере и сфере обращения, либо же максимально эффективно интегрироваться, теряя при этом свою финансовую суверенность.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Бюллетень Национального Банка Украины. – 2014. – № 11. – С. 5–22. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/ukr/eng/curukr.htm#II>. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66232>. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Суворов С. Г. Азбука валютного дилинга / С. Г. Суворов. – СПб. :

Изд-во СПБГУ, 2014. – С. 25–41. **6.** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>. **7.** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПРАВА ОСОБИ І ГРОМАДЯНИНА: РОЗБІЖНОСТІ У СПРИЙНЯТТІ

УДК 347.121.1

Ліщенко Ю. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті розглянуто основні аспекти понять права, особи та громадянина, розмежовано поняття права людини та права громадянина та підкреслено рекомендації щодо використання цих понять.*

***Ключові слова:** право, особа, громадянин, фізична особа, термін, поняття, дефініція.*

***Аннотация.** В работе рассмотрены основные аспекты понятий права, лица и гражданина, разграничены понятия права человека и права гражданина и подчеркнута рекомендация по использованию этих понятий.*

***Ключевые слова:** право, лицо, гражданин, физическое лицо, термин, понятие, дефиниция.*

***Annotation.** The article reviews the main aspects of the concepts of rights, individual and citizen, distinguishes concept of individual's rights and citizen's rights and highlighted recommendations for the use of these concepts.*

***Keywords:** rights, person, citizen, an individual, term, concept, definition.*

В історії людства особливе місце займають вчення, що стосуються прав і свобод особи та громадянина, які визнані загальнолюдськими цінностями та мають універсальний характер.

Юридична наука представляє дефініції «права особи» та «права громадянина» як словосполучення, які складаються з таких категорій: «право», «особа» та «громадянин».

У старослов'янській мові під поняттям «право» розуміли суб'єктивне юридичне право – право як систему загальнозобов'язальних юридичних норм, яка існує незалежно від держави і становить собою загальносоціальний феномен та об'єктивне юридичне право, яке є результатом державної діяльності, вираженням її волевиявлення.

Схожа ідея міститься в українській мові. Так, відповідно до словника української мови, під правом розуміється: законодавство, тобто система встановлених та санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки, обумовлена певними обставинами підстава, здатність, можливість робити, чинити що-небудь, користуватись чим-небудь; інтереси певної особи, суспільної групи тощо, які спираються на закон, релігійні постулати, давні звичаї та ін., обумовлені постановою держави, установи тощо захист інтересів і можливостей особи щодо участі в чому-небудь, одержання чогось тощо [1, с. 127].

У юриспруденції термін «право» означає інтереси певної особи, суспільної групи та ін., які спираються на закон, релігійні постулати, давні звичаї тощо, обумовлені постановою держави, установи тощо, захист інтересів і можливостей особи щодо участі в чому-небудь, одержання чогось і та ін.

З огляду на викладене, виходить, що визначення терміну «право» має досить багато інтерпретацій, що у свою чергу породжує різноманітність думок щодо трактування прав особи та громадянина.

Одночасно права і свободи розкриваються через сутність особи та громадянина. Так, наприклад, аналізуючи положення Кодексу України про адміністративні правопорушення та Кодексу адміністративного судочинства України, дізнаємося, що носії прав та обов'язків позначаються такими юридичними категоріями «людина», «громадянин», «особа», проте, на сьогодні юридична наука не має єдиної думки щодо тлумачення вищезазначених понять, що у свою чергу породжує необхідність в розмежуванні цих юридичних категорій.

Юридичне поняття «громадянин» використовується відносно до людини, яка має правовий зв'язок із якою-небудь державою, для характеристики поняття особистості. Звідси випливає, що під даним поняттям слід розумі-



ти лише фізичну особу (певну особистість), яка має громадянство, на підставі якого має певні зв'язки з державою і визнана носієм прав та обов'язків. Тому вірним є твердження про те, що громадянин – це особа, що має правову належність до тієї чи іншої держави, підпадає під дію законів, інших нормативно-правових актів і співвідносить свою поведінку з правовими положеннями цієї держави [2, с. 74]. Трактуючи вищезазначеного поняття підтверджується Законом України «Про громадянство України» від 2014 р., де в ст. 1 під громадянином України розуміють особу, яка набула громадянство в Україні в порядку, передбаченому законом України та міжнародними договорами.

Поняття «громадянин» тісно пов'язане з поняттям «особа», але сьогодні юридична наука не має єдиної думки щодо різниці цих понять. Більшість авторів не вбачають принципової відмінності між даними категоріями і зазначають, що використання окремих категорій зумовлене більше логічними чи стилістичними правилами, або необхідністю відокремлення того чи іншого аспекту проблеми прав людини.

Таким чином, для тлумачення поняття виникає необхідність у зверненні до етимології терміну «особа» [3, с. 91]. Словник синонімів української мови трактує дане поняття наступним чином: «окрема людина серед інших або як одиниця виміру кількості людей; людина, як член суспільства; конкретна людина як носій яких-небудь індивідуальних властивостей, рис, певних характерних ознак; людина, що посідає певне, переважно високе становище у суспільстві, колективі» [4, с. 520].

Юридична енциклопедія містить визначення поняття особи як людини, яка знаходиться в тісних зв'язках та відносинах із суспільством [5, с. 330]. У законодавстві під даним терміном розуміють « мешканця країни », тобто будь-кого, хто перебуває або проживає на території держави на законних підставах [6, с. 49].

У законодавстві та науковій літературі застосовується термін «фізична особа», який пов'язаний з юридичною категорією «людина». Під фізичною особою слід розуміти індивіда, який виступає учасником конституційних правовідносин. У Цивільному кодексі України від 2014 р. в ст. 24 під фізичною особою розуміється людина як учасник цивільних відносин. Разом із тим, конституційне право трактує поняття фізичної особи не лише як людини, адже за своїм правовим статусом на території України вона належить до однієї з трьох категорій: громадян України, іноземців і осіб без громадянства.

Отже, поняття «особа» та «громадянин» по суті не рівноцінні, оскільки термін «особа» є найбільш загальним і має широкий набір прав, свобод і обов'язків, як природних (притаманних людині з народження), так і набутих в суспільстві.

Звідси стає помітним, що поняття «особа» є ширшим від поняття «громадянин». Адже ч. 4 ст. 6 Кодексу адміністративного судочинства України від 2014 р., передбачає, що даний термін включає в себе громадян України, осіб без громадянства та іноземців. А термін «громадянин» позначає лише осіб, які мають громадянство України, тобто йдеться лише про громадян України.

Тому ми вважаємо, що не слід отожднювати ці категорії, адже поняття «особа» є найбільш широким і містить в собі поняття «громадянин». З аналізу вищезазначеного стає помітним, що у юридичній науці існують певні розбіжності в поняттях «права громадянина» і «права особи». Тому виникає необхідність в ієрархічній структуризації даних категорій. У зв'язку з цим доцільно детально розглянути відмінності у цих поняттях.

У першу чергу, слід зазначити, що права особи, на відміну від прав громадянина, гарантуються не лише державою, але і суспільством; можуть існувати не лише у письмовій формі, але і в усній, а закріплюються не тільки правовими нормами, але і соціальними та моральними; вони існують як і всередині держави, так і на міжнародному рівні і тому поширюються не лише на всіх громадян держави, але й на всіх фізичних осіб; не виникають із появою держави, але існують і до цього; засновані на нормах не тільки національного, але й міжнародного права; можуть як залежати, так і не залежати від бажання суб'єкта; крім соціальних політичних інтересів задовольняють ще й природні. Порушення цих прав тягне за собою застосування не лише юридичної відповідальності, але й заходів громадського впливу. Відповідальність за порушення як прав особи, так і прав громадянина має примусовий характер, проте у першому випадку вона виходить не лише від імені держави, але і від імені суспільства та залежить як від рівня розвитку держави та громадянина, так і від рівня розвитку суспільства та людини.

Погоджуючись з Ю. С. Гамбаровим, варто зазначити, що право особи є безсумнівно вищим із прав: воно лежить в основі будь-якого права і становить умову існування як особи, так і суспільства [7, с. 340].

Отже, з усього вищесказаного можна зробити висновок, що термін «права особи» є ширшим поняттям, яке включає в себе дефініцію «права громадянина» у тому числі, іноземця, апатрида та біпатрида. Разом із тим, можна вважати за доцільне вживання обох вищезазначених словосполучень, що безумовно надасть можливість для їх об'єктивної реалізації, забезпечення та захисту.

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



Література: 1. Словник української мови. Т. 7. / [ред-упоряд. О. П. Петровська, М. М. Пилинський, Л. О. Родніна, Н. І. Швидка]. – К. : Наукова думка, 1976. – 506 с. 2. Філонов О. В. Основи демократії. Права людини та їх забезпечення в умовах суспільних змін : навчальний посібник / О. В. Філонов, В. В. Субботін, І. Я. Пашутін. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2008. – 215 с. 3. Новий тлумачний словник української мови. Т. 3. / [уклад. В. Яременко, О. Сліпушенко]. – К. : Аконт, 1999. – 564 с. 4. Словник синонімів української мови / [уклад. А. А. Бурячок, Г. М. Гнатюк, С. І. Головащук]. – К. : Наукова думка, 2001. – 960 с. 5. Юридична енциклопедія : в 6-ти т. Т. 4. – К., 2002. – 351 с. 6. Тодіка Ю. Н. Конституційно-правовий статус людини та громадянина в Україні / Ю. Н. Тодіка. – К., 2004. – 490 с. 7. Гамбаров Ю. С. Свобода та її гарантія / Ю. С. Гамбаров. – СПб., 1910. – 340 с.



ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.101:330.52

Лозовий Д. І.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В даній статті розглянуто правові засади державного регулювання економічних відносин та дії держави, спрямовані на підтримку вітчизняної економіки. Обґрунтовано необхідність державного регулювання економіки.

Ключові слова: державне регулювання, ринкові відносини, прямі методи, непрямі методи, прогнозування, планування.

Аннотация. В данной статье рассмотрены правовые основы государственного регулирования экономических отношений и действия государства, направленные на поддержку отечественной экономики. Обоснована необходимость государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: государственное регулирование, рыночные отношения, прямые методы, косвенные методы, прогнозирование, планирование.

Annotation. This article examines the legal framework of state regulation of economic relations and government action to support the domestic economy. The necessity of state regulation of the economy.

Keywords: government regulation, market relations, direct methods, indirect methods, forecasting, planning.

Регулювання ринкової економіки являє собою впорядкування державою товарно-грошових відносин в країні. Провідну роль у цьому складному процесі відіграє держава, її органи (особливо господарські). Проте в сучасних умовах активно впливають на економічне життя великі корпорації, різноманітні громадські організації (профспілки, масові політичні партії, об'єднання підприємців, споживчі та екологічні спілки тощо), трудові колективи підприємств. Об'єктивна необхідність регулювання ринкових відносин з боку держави полягає в тому, що ринкові відносини самі по собі відрізняються цілою низкою негативних властивостей: стихійністю в масштабах країни і навіть в межах її окремих регіонів, можливістю монополізму, нетрудових доходів і різкої диференціації суспільства. В подібних умовах часто виникають криміногенні ситуації, з'являється тіньовий сектор економіки, без постійної цілеспрямованої боротьби з усіма цими явищами стає неможливим нормальний господарський розвиток, розв'язання численних економічних суперечностей, досягнення соціальної рівноваги. Також у кожній державі існують життєво важливі сфери, функціонування яких може забезпечити лише держава, маються на увазі національна оборона, охорона навколишнього середовища, інфраструктура, освіта, фундаментальні наукові дослідження і сфера створення та обігу суспільних благ, де теж потрібне жорстке регулювання державою [1].

У сучасній економіці державне регулювання здійснюється через систему адміністративно-правових та економічних регуляторів. Адміністративно-правове регулювання проявляється насамперед у створенні державою

правових основ економіки. Воно застосовується не лише на рівні уряду, але і на рівні регіонів, а також органів місцевого самоврядування [2].

Згідно зі статтею 12 ГКУ, в Україні основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є: державне замовлення; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [3].

Вплив держави на економічні процеси передбачає поєднання ринкового саморегулювання з державними регуляторами. Держава активно застосовує регулятори, стабілізатори, соціальні компенсації. Для суспільства важливою є також контрольна функція, наприклад, податки дозволяють державі регулювати певні види підприємницької діяльності, а через державні витрати уряд стимулює фірми і підприємства, що задовольняє соціальні потреби.

Для регулювання економіки уряд застосовує методи прямого і непрямого регулювання економіки.

До методів прямого регулювання економіки належать:

- визначення стратегічних цілей розвитку економіки, їх вираження в індикативних та інших планах, розроблення цільових програм;
- державні замовлення та контракти на поставки певних видів продукції, виконання робіт, надання послуг;
- державна підтримка програм, замовлень і контрактів;
- нормативні вимоги до якості та сертифікації технології та продукції;
- правові й адміністративні обмеження та заборони щодо випуску певних видів продукції тощо;
- ліцензування операцій з експорту та імпорту товарів, тобто зовнішньоторговельних операцій.

Прямі методи державного регулювання економіки не пов'язані зі створенням додаткового матеріального стимулу для суб'єктів господарської діяльності та базуються на директивних рішеннях уряду, які є обов'язковими для виконання.

Методи непрямого державного регулювання економічних процесів спираються переважно на товарно-грошові важелі, визначають «правила гри» в ринковому господарстві та впливають на економічні інтереси суб'єктів господарської діяльності.

До методів непрямого регулювання економіки належать:

- рівень оподаткування і система податкових пільг;
- регулювання цін, їхніх рівнів і співвідношень;
- платежі за ресурси, ставки відсотка за кредит і кредитні пільги;
- митне регулювання експорту й імпорту, валютні курси та умови обміну валют.

Важливою складовою державного регулювання економіки є прогнозування розвитку економіки в майбутніх періодах.

Розвинена система альтернативних прогнозів дозволяє зіставляти та порівнювати можливі варіанти економічного зростання, вибирати оптимальні з них. Крім того, у ринковій економіці велика кількість суб'єктів, які самостійно, під свою відповідальність приймають ті чи інші рішення (державні підприємства і підприємства з іноземними інвестиціями, кооперативи, фермерські господарства. Кожному з цих суб'єктів необхідно передбачати зміни ринкової кон'юнктури, можливі наслідки своїх рішень. Державне прогнозування, яке дозволяє передбачати не тільки перспективи розвитку, але і надає інформацію підприємствам, компаніям про наміри держави, є координуючою ланкою для всіх інших форм регулювання. Прогнозування надає ринку більш цілеспрямованого розвитку.

До числа важливих методів державного регулювання економіки також належить планування. Воно являє собою таку форму діяльності, при якій здійснюється розробка завдань щодо цілеспрямованого впливу на процес відтворення. В умовах ринкової економіки планування не може приймати форму загального охоплення всіх сторін економічної та соціальної діяльності. Однак ринкова економіка в жодному разі не відкидає планування, оскільки план є не що інше, як належно оформлене управлінське рішення. Будучи однією з основних функцій управління, планування забезпечує не тільки цілеспрямований, але й динамічний і пропорційний розвиток об'єкта управління. Свою конкретизацію планування отримує у відповідних планових показниках і нормативах [4, с. 16–17].

Застосовуючи методи економічного стимулювання, держава, завдяки створенню зацікавленості господарюючих суб'єктів, спонукає суб'єктів господарської діяльності співпрацювати з собою. В останніх виникають свої внутрішні мотиви, бажання діяти відповідно з рішеннями державних органів, установлених державою правил економічної поведінки заради власних інтересів. Державне управління набуває форми не прямих указівок, а непрямого впливу на формування особистого бажання виконавця, у зв'язку з чим послаблюється несприятливий ефект примусу суб'єктів господарювання до існуючих економічних обставин. Методи економічного спонукування як елемент державного регулювання застосовуються в цілях підтримки, посилення дії адміністративно-розпорядчих методів, одночасно представляючи самостійний засіб управління ринковій економіці.



Розглянемо найбільш значущі економічні стимули, що використовуються в практиці державного регулювання економіки як важелі впливу держави на учасників економічної діяльності:

- податкове стимулювання у вигляді сприятливих для господарюючих суб'єктів змін структури податків, зниження податкових ставок, надання податкових пільг, спрощення процесу заповнення податкових декларацій та внесення податків становить органічну частину державного управління. При цьому передбачається, що завдяки податковому стимулюванню досягаються зростання виробництва, збільшення бази оподаткування та обсягу податкових надходжень, що компенсує витрати держави, пов'язані з податковими стимулами;
- створення умов для зацікавленості суб'єктів недержавного сектора економіки виступати акціонерами державних підприємств.

Вагомим державним стимулом економічного зростання слугує державне сприяння кредитуванню. Частково держава сама кредитує суспільно значущі організації виробничої та соціальної сфер, житлове будівництво, чинить вплив на кредитування економіки комерційними банками. Для забезпечення доступності кредитних ресурсів центральний банк країни знижує ставку рефінансування, що сприяє зменшенню ставок кредитного відсотка. У ряді випадків держава забезпечує отримання пільгових кредитів юридичними і фізичними особами.

До числа економічних методів державного регулювання слід віднести бюджетне фінансування цільових програм, інноваційно-інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток економіки країни і регіонів, поглиблення економічної взаємодії, створення нових ринків, рішення науково-технічних, соціальних, екологічних проблем. До цього напрямку примикає надання державних замовлень підприємствам, організаціям, що відіграє важливу роль у підйомі економіки, забезпеченні економічного зростання. Держава має можливість підтримувати виробництво, стимулювати його розвиток за допомогою надання державних послуг і належних державі об'єктів інфраструктури виробничим організаціям різних форм власності. Ряд видів державної юридичної, консультативно-інформаційної діяльності сприяє підтримці нормального ритму, стійкості і цільової орієнтації виробництва. Держава здатна використовувати цінні регулятори, механізми дотацій, перехресного субсидування для підтримки суб'єктів господарювання, діяльність яких володіє високою соціальною значимістю, а також з метою соціального захисту споживачів.

Економічні стимули застосовуються державою для підтримки малого підприємництва за допомогою пільг, спрощення реєстрації та звітності, сприяння виробництву та збуту товарів.

Методи економічного стимулювання мають високу гнучкість, можливість швидкого налаштування, встановлення зв'язку між результатами діяльності і масштабами матеріальної винагороди або покарання залежно від результатів. У цьому сенсі економічні методи являють атрибути державного регулювання економіки. Ефективність регулювання економіки з використанням способів економічного стимулювання тим вище, чим більше застосовуються стимули, пов'язані з життєвими цілями та інтересами тих організацій, груп, людей, на які орієнтовано даний метод. Характерно, що в якості економічних методів покарання можна застосовувати не тільки штрафні санкції.

Перевага методів економічного стимулювання порівняно з адміністративно-розпорядчими полягає в набагато меншій мірі негативної схильності організацій та їх працівників, суб'єктів господарювання до цих методів. Економічні методи за своєю природою не настільки бюрократизовані, як методи адміністративного примусу, не викликають відторгнення як насильницькі. Несправедливе, неповне стимулювання з боку держави сприймається швидше як образа, породжує невдоволення, незадоволеність, тоді як невміле адміністрування державних чиновників породжує внутрішній або навіть зовнішній протест учасників економічного процесу. Використання економічних методів управління володіє здатністю знижувати управлінське навантаження на суб'єкт управління в умовах, коли об'єкт управління заохочується відповідно до результативності його діяльності. У цій ситуації зовнішнє управління з боку апарату автоматично підтримується внутрішнім самоврядуванням об'єкта власними діями. Об'єкт самостійно здійснює свої дії таким чином, щоб отримати економічну винагороду. В умовах дії економічних методів регулювання економіки функція державних органів зміщується з примусу шляхом розпорядництва до роз'яснення цілей діяльності, очікуваних результатів, надання підтримки, стимулювання. Крім того, на органи державного управління покладено функцію оцінювання результатів діяльності організацій та осіб, які беруть участь у стимульованому процесі, і забезпечення дії стимулів для економічного зростання.

Проте економічні методи державного регулювання економіки не слід протиставляти адміністративно-розпорядчим як взаємовиключні один одного. По-перше, в кожній конкретній ситуації доводиться вирішувати, яким методам слід віддати перевагу, в якому відношенні вони можуть змінювати один одного і якою мірою здатні поєднуватися. По-друге, незважаючи на істотне розходження, ці методи тісно пов'язані й у відомому сенсі навіть не можуть існувати в повному відриві один від одного в процесах багаторівневого управління. Наприклад, оподаткування юридичних та фізичних осіб в цілому належить до адміністративно-розпорядчих методів управління. Податки стягуються державою примусово на підставі законів, нормативних актів, що підлягають неухильному виконанню. У той же час державні органи управління в цілях економічного стимулювання окремих видів діяльності або способів використання ресурсів вводять податкові пільги, звільнення від податкових виплат організацій, осіб,



які діють в інтересах держави. Тут ми спостерігаємо єднання адміністративно-розпорядчого управління і економічного [5, с. 110–112].

В більшості країн світу державне регулювання економіки носить характер прямого і непрямого впливу з боку держави на діяльність суб'єктів господарювання.

Ефективна соціально орієнтована ринкова економіка неможлива без активної регулюючої ролі держави, роль якої посилюється в міру поглиблення міжнародного поділу праці. Галузеві та загальногосподарські кризи, масове безробіття, порушення в грошовому обігу, загострена конкуренція на світових ринках – ці проблеми не можуть бути вирішені автоматично на базі приватної власності і вимагають державного втручання. Держава – це апарат управління справами суспільства, що володіє монополією на владу, правом і можливістю встановлювати закони і домагатися їх виконання, збирати податки, використовувати силу для підтримання порядку в суспільстві. В цілому, реалізація державою політичних і соціально-економічних засад суспільного розвитку, активна участь в процесі формування соціально-економічних відносин і ліквідація недоліків, характерних ринковому механізму, обумовили виникнення Концепції державної економічної політики [6].

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

Література: 1. Государственное регулирование экономики / [Г. И. Черкасов, В. М. Колтунов, А. М. Желтов и др.] ; под. ред. Г. Н. Власова, А. М. Желтова. – Н. Новгород : ВВАГС, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vasilieva.narod.ru/gu/stat_rab/book/GRE_Zheltovg1.htm. 2. Николаева Л. Экономическая теория : учеб. пособие / Л. Николаева, В. Черная. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2001. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/nicol/07.php. 3. Господарський кодекс України : від 16.01.2003. – № 436–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18 – Ст. 144. 4. Морозова Т. Державне регулювання економіки / Т. Морозова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 255 с. 5. Розберг Б. Державне управління економічними і соціальними процесами / Б. Розберг. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 384 с. 6. Ходов Л. Аспекты государственного регулирования экономики / Л. Ходов // Экономист. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kyrator.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=905.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА

УДК 347.736.1

Лоцько О. І.

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

Анотація. У статті досліджено державне регулювання суб'єктів господарювання. Проаналізовано важливість забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому за рахунок правового втручання в економічну діяльність. Обґрунтовано необхідність правового регулювання процедури банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, конкурентоспроможність, суб'єкти господарювання, правове регулювання.

Аннотация. В статье исследовано государственное регулирование субъектов хозяйствования. Проанализирована важность обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в целом за счет правового вмешательства в экономическую деятельность. Обоснована необходимость правового регулирования процедуры банкротства.

Ключевые слова: банкротство, конкурентоспособность, предприятия, правовое регулирование.

Annotation. This paper studied the state regulation of business entities. It analyzes the importance of ensuring the competitiveness of the national economy as a whole due to legal intervention in economic activity. The necessity of legal regulation of the bankruptcy process.

Keywords: bankruptcy, competitiveness, enterprise, legal regulation.

Неспроможність боржників погасити свої зобов'язання перед кредиторами як соціально-економічне явище негативно впливає на основи господарського обігу і в кінцевому результаті – правопорядку. По факту, ці передумови і тягнуть за собою обов'язкове втручання країни в регулювання відносин між неплатоспроможними боржниками та їх кредиторами. Вирішальним фактом для розбудови системи правового регулювання є ставлення законодавця до інститутів неплатоспроможності та банкрутства: чи як окремого стабілізуючого, але неминучого засобу єдиної системи державного регулювання економіки, який не має відношення до протекціонізму окремих суб'єктів ринку, чи як до виду господарської санкції, що застосовується до окремого неплатоспроможного боржника. До того ж, вплив на законодавчі технології регулювання цих інститутів мають ситуаційні, пов'язані з соціально-економічним станом країни завдання санаційного або ліквідаційного регулювання процедур банкрутства. Такі протилежні вектори в законотворчості обумовлюються традиційно існуючими в іноземних правових системах принципами побудови системи законодавства про конкурсний процес як про-дебіторської або про-кредиторської [1, с. 85].

До 1992 р. у законодавстві України не було юридичного механізму рішення проблем неплатоспроможності господарчих суб'єктів. Питання погашення заборгованості вирішувались на адміністративному рівні або у порядку виконавчого виробництва за результатами арбітражного чи громадського судового процесу.

Першим законодавчим актом, який установив спеціальну процедуру розгляду справ фінансово неспроможних підприємств в Україні, став Закон України від 14 травня 1992 р. «Про банкрутство».

Банкрутство як одна з юридичних підстав ліквідації підприємств регулювалася Законом «Про підприємства в Україні» (ст. 24, 34). Порядок і умови визнання будь-яких юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів регулював спеціальний Закон України від 14 травня 1992 р. «Про банкрутство».

Цей Закон мав багато недоліків, що створювало чимало незручностей у роботі Арбітражного суду. Пізніше на основі здобутого досвіду та відсутності повномасштабного Закону про банкрутство Вищим Арбітражним судом України 18 листопада 1997 р. було дано пояснення «Про деякі питання практики застосування Закону України про банкрутство». Але даного пояснення було недостатньо для усунення недоліків чинного Закону. Відчувалася потреба у новому, сучасному Законі, який мав би в собі кращі досягнення іноземних і національних правових систем.

Таким став Закон «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом» який було прийнято Верховною Радою України у 1992 р. [2].

Порівняно з попередньою редакцією Закону, змінено основи для відкриття справи про банкрутство; встановлено процесуальні строки розгляду справи; прийнято нові судові процедури; введено нову судову фігуру – арбітражного керуючого та інші. В Законі є ще багато редакційних недоліків, але в цілому він відповідає потребам сучасної економіки.

Відносно процедур банкрутства держава також повинна брати участь. У Законі це особливо підкреслюється – у процедурах банкрутства держава повинна виступати у особі спеціального державного органу.

З економічної точки зору банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їхні вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта – активів у ліквідній формі – не вистачить для їх задоволення.

Юридичний аспект банкрутства полягає насамперед у тому, що у суб'єкта є кредитори, тобто особи, що мають підтверджені документами майнові вимоги до нього як до боржника. Це майнові правовідносини банкрутства, здійснення яких у встановленому законом порядку може призвести до ліквідації суб'єкта підприємництва [3].

Внаслідок порушення справи про банкрутство виникає комплекс процесуальних правовідносин: провадження у справі, визнання боржника банкрутом, оголошення про банкрутство, задоволення претензій кредиторів, припинення справи про банкрутство тощо. Сукупність таких процесуальних правовідносин може розглядатися як ліквідаційний правовий процес відносно суб'єкта підприємництва.

Формування економіки України на принципах ринкових відносин і стрімкий розвиток світових процесів глобалізації сприяли виникненню нових функцій держави, зокрема захист усіх суб'єктів права власності і господарювання. З'явилися раніше не відомі українському суспільству правові інститути, що регулюють правовідносини в цій сфері. Одним із таких став інститут банкрутства. За своєю суттю банкрутство як цивільно-правова категорія є невід'ємною частиною ринкової економіки, природним процесом конкурентної боротьби, у ході якої слабкі підприємства вибувають із цього процесу, а натомість держава отримує економічно міцних, конкурентоспроможних суб'єктів господарювання. У той же час у процесі банкрутства поширилось порушення законодавства, що його регулює, факти фіктивного банкрутства, доведення до банкрутства та незаконних дій у разі банкрутства, що й ви-



значає актуальність указаної проблеми. Багаторічний досвід застосування Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» свідчить, що правовий механізм банкрутства використовується суб'єктами господарювання як для реального відновлення платоспроможності боржників, так і для ухилення від майнової відповідальності перед контрагентами та бюджетом країни. Суб'єкти господарювання не тільки перестали «боятися» процедури банкрутства, але й навчилися використовувати її і навіть зловживати доляльністю законодавця до неплатоспроможних підприємств та прогалинами чинного законодавства [4, с. 22].

Сьогодні деякі кредитори намагаються використати процедуру банкрутства не для задоволення своїх грошових вимог до боржника чи участі у санації з метою відновлення платоспроможності останнього, а для заволодіння майном підприємства, що опинилося у кризовому стані, шляхом контролю над процедурою банкрутства через комітет кредиторів та арбітражного керуючого [5, с. 8].

Проблеми, що виникають при розгляді справ про банкрутство, в першу чергу обумовлені недосконалістю чинного законодавства про відновлення платоспроможності та наявними суперечностями з іншими галузями законодавства, в окремих випадках – недостатнім рівнем кваліфікації суддів, які розглядають цю складну категорію справ, і врешті-решт недобросовісністю, а часом і зловживанням з боку учасників провадження у справах про банкрутство.

Однією з причин такого стану є неврегульованість законодавства. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» містить ряд суперечностей, які ускладнюють провадження у справах. Наприклад, в окремих його статтях наводяться різні визначення ознак неплатоспроможності. Починаючи з того, що такою ознакою є просто неспроможність підприємства в якийсь конкретний момент розрахуватись із боргами, і закінчуючи тим станом, коли вже є підстави для порушення справи про банкрутство, тобто коли неплатоспроможного підприємця вже можна визнати боржником на законних підставах. У Законі зазначено, що відновлена платоспроможність вважається такою, коли відсутні ознаки банкрутства. Поняття банкрутства визначається як неплатоспроможність боржника, що може бути відновлена лише через ліквідаційну процедуру. Отже, маємо три різні визначення неплатоспроможності.

Через недосконалість законодавства про банкрутство у судовій практиці виникають проблеми з його застосуванням. Однією з таких причин є незгодженість між окремими приписами Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо банкрутства гірничих підприємств» від 6 березня 2003 р. № 597-IV, яким було внесено доповнення до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». У Законі недостатньо точним є визначення ознак кола гірничих підприємств, на які має поширюватись його чинність, та наявні прогалини, що виникли у механізмі провадження справ про банкрутство гірничих підприємств.

Про наявність серйозних проблем у сфері правовідносин, зростання кількості порушень законодавства свідчить і практика роботи правоохоронних та контролюючих органів. Зафіксовані лише поодинокі прецеденти притягнення осіб до кримінальної відповідальності за фіктивне банкрутство, доведення до банкрутства, незаконні дії у разі банкрутства. Проведений аналіз свідчить, що справи по цих злочинах до суду майже не доходять і закриваються на стадії досудового слідства [6, с. 10].

Отже, з метою вдосконалення інституту банкрутства суб'єктів господарювання в Україні доцільно було б передбачити наступні зміни до чинного законодавства:

- скасувати положення Закону «Про відновлення платоспроможності щодо виняткового статусу казенних підприємств», на які законодавство про банкрутство не поширюється;
- скоротити термін процедури розпорядження майном боржника, який, за чинним законодавством, безпідставно складає 6 місяців. За рахунок раціонального упорядкування алгоритму завдання, що мають бути виконані в межах процедури розпорядження майном, можливо скоротити цей час до 2 місяців;
- зменшити строк порядку визначення фінансово-економічного становища боржника та висунення пропозицій з боку арбітражного керуючого про можливий варіант врегулювання проблеми заборгованості неплатоспроможного боржника до 1–2 місяців;
- передбачити адміністративну відповідальність за завідомо неправдиве оголошення громадянином-засновником або власником суб'єкта господарської діяльності, а також службовою особою суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянином – суб'єктом підприємницької діяльності про свою неспроможність, у тому числі звернення цих осіб до суду із заявою про визнання боржника банкрутом за наявності у нього можливості задовольнити вимоги кредиторів у повному обсязі;
- передбачити кримінальну відповідальність за втручання у діяльність суб'єкта господарської діяльності з метою створення фінансової неспроможності та погрозу або насильства щодо власника чи службової особи суб'єкта господарської діяльності, а також щодо їх близьких родичів, у зв'язку з виконанням чи невиконанням ними службових обов'язків;
- удосконалити як термінологію чинного Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», так і законодавчо-юридичну техніку взагалі [4, с. 187].

Отже, в період формування ринкових відносин в Україні в умовах мінливості політичних, економічних і соціальних факторів система управління фінансовим станом підприємств потребує змін. Відсутність досвіду роботи у конкурентному середовищі призвела до поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. У зв'язку з цим гостро постала проблема банкрутства суб'єктів господарювання, виникла необхідність його регулювання на державному рівні, потреба у розробленні системи діагностики і запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах.

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

Література: 1. Бурбело О. Деякі аспекти міжнародного доступу правового регулювання банкрутства підприємств / О. Бурбело // Економіст. – № 8. – 2007. – С. 85–87. 2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1992. – № 31. – Ст. 441. 3. Калининская И. Проблемные аспекты банкротства государственных предприятий в Украине / И. Калининская // Ліга. Блоги. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net>. 4. Пінк Ф. Реформування системи банкрутства в зарубіжних країнах / Ф. Пінк. – К. : КНЕУ, 2009. – 208 с. 5. Коваленко В. Банкрутське двовладдя і законодавча невизначеність/ В. Коваленко // Дзеркало тижня. – 2006. – № 39. – С. 8–9. 6. Мельник А. Вдосконалення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: окремі проблеми / А. Мельник. – Право України. – 2005. – № 15. – С. 9–13.

НЕПОИМЕНОВАННЫЕ ДОГОВОРА И ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ НЕПОИМЕНОВАННЫХ ДОГОВОРОВ

УДК 347.4

Любовецкая В. С.

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье отражен вопрос оснований возникновения и регулирования договорной гражданско-правовой ответственности, возникающей из непоименованных договоров в гражданском праве Украины, возникновения вины как последствия нарушения договорных обязательств. Проанализированы виды обеспечения выполнения обязательств и обоснована необходимость существования в непоименованном договоре формы гражданско-правовой ответственности как одного из главных условий договора.

Ключевые слова: непоименованный договор, квалификация, санкции, гражданско-правовая ответственность.

Анотація. У статті висвітлено питання підстав виникнення і регулювання договірної цивільно-правової відповідальності, що виникає з непоименованих договорів у цивільному праві України, виникнення провини як наслідку порушення договірних зобов'язань. Проаналізовано види забезпечення виконання зобов'язань та обґрунтовано необхідність передбачення в непоименованому договорі форми цивільно-правової відповідальності як однієї з головних умов договору..

Ключові слова: непоименований договір, кваліфікація, санкції, цивільно-правова відповідальність.

Annotation. The article describes the origin and grounds for the issue of regulation of contractual civil liability arising from the unnamed contracts in civil law in Ukraine, the emergence of guilt as a consequence of breach of contractual obligations. Analyzed the types of security obligations and the necessity of the existence of the contract in the unnamed form of civil liability as one of the main conditions of the contract.

Keywords: unnamed contract, qualification, sanctions, civil liability.

Вопрос о возникновении и регулировании гражданско-правовой ответственности за непоименованными договорами является достаточно актуальным в современных договорных отношениях, поскольку сегодня существует тенденция к увеличению их использования и во время выполнения таких договоров иногда невозможно избежать конфликтных вопросов, связанных с ненадлежащим выполнением условий и/или нарушением законодательства.

Вопрос применения гражданско-правовой ответственности за ненадлежащее исполнение договоров довольно часто рассматривался как отечественными, так и зарубежными учеными в юридической литературе, а именно: Е. А. Батлером, В. В. Луцем, О. В. Дзерой, М. И. Брагинским, А. С. Иоффе, И. М. Опадчим, Е. В. Бутенко, А. В. Сукмановой, А. И. Смотровым и другими. Однако некоторые вопросы по поводу гражданско-правовой ответственности требуют дальнейшего усовершенствования.

Гражданско-правовая ответственность – одна из форм государственного принуждения, связанная с применением санкций имущественного характера, направленных на восстановление нарушенных прав и стимулирование нормальных экономических отношений юридически равных участников гражданского оборота [8]. Исследуемый в теории гражданского права вопрос о сущности непоименованного договора освещен законодательством в ч. 1 ст. 6 Гражданского кодекса Украины, в котором говорится, что «стороны имеют право заключить договор, который не предусмотрен актами гражданского законодательства, но соответствует общим началам гражданского законодательства», из чего можно сделать вывод о том, что признаком непоименованного договора является его незакрепленность (непоименованность) в действующем гражданском законодательстве.

Непоименованный договор является документально оформленной договоренностью сторон, в которой установлены права и обязанности для каждой из них с соблюдением норм гражданского законодательства [8]. А гражданско-правовая ответственность является одним из видов регулирования не предусмотренных законодательством договорных отношений, который устанавливает для сторон допустимые пределы осуществления своих прав, делая невозможным несоблюдение законодательных норм и обязанностей для сторон, определенных заключенным договором. Основанием возникновения гражданско-правовой ответственности за непоименованными договорами является нарушение определенных такими договорами обязанностей сторон.

Прежде всего, любой непоименованный договор характеризуется родовыми признаками обязательства, поэтому к нему применимы унифицированные положения об обязательстве. В силу того, что в нем присутствуют родовые черты гражданского договора, на него распространяются общие положения о договоре.

В случае, если непоименованный договор имеет новую, не знакомую Гражданскому кодексу Украины направленность, его правовая база должна ограничиваться общими положениями об обязательстве и договоре. Если же непоименованный договор обладает уже обозначенной в Гражданском кодексе Украины направленностью, к нему должны применяться унифицированные нормы, отражающие данную направленность. Так, в случае, когда стороны заключили договор, направленный на передачу имущества в собственность на условиях оплаты, не соответствующих ни купле-продаже, ни мене, ни ренте, в нем отсутствует набор признаков, характеризующих известные Гражданским кодексом Украины договорные типы. Однако следует учесть, что в нем имеется признак направленности на передачу имущества в собственность. Данный признак обусловил унифицированное правовое регулирование, не зависящее от иных черт обязательства. Стоит заметить, что данное правовое регулирование и должно применяться к указанному непоименованному договору. Аналогичный анализ должен проводиться на каждой следующей ступени классификации.

Вопрос о возникновении и регулировании гражданско-правовой ответственности за непоименованными договорами является достаточно актуальным в современных договорных отношениях, поскольку сегодня существует тенденция к увеличению их использования, и во время выполнения таких договоров иногда невозможно избежать конфликтных вопросов, связанных с ненадлежащим выполнением условий и/или нарушением законодательства. А определение степени ответственности способствует более внимательному отношению не только к заключению непоименованных договоров, но и к выполнению обязательств по ним.

Исходя из всего вышесказанного, мы приходим к выводу, что к непоименованному договору должны применяться те унифицированные нормы, которые обусловлены присутствующим в нем системным признаком, уже использованным законодателем для формирования правовой базы.

Ставя в основу определения непоименованный договор, необходимо отметить, что результатом его исследования следует признать смешанность или однородность договора. Проводить выделение какого-либо из договоров по значимости неверно с той точки зрения, что сравнение в такой форме распорядительных элементов принципа свободы договора, то есть понятий, имеющих разные основания происхождения (для непоименованного договора – естественная форма законодательной неурегулированности; для смешанного – договорная комплексность, конгломеративность) не приведет к единой для всех логических операций цели – достижению истины. Поэтому использование указанных сочетаний непоименованного и смешанного договоров теоретически ограничивать не следует.

Нарушение обязательств по непоименованным договорам и по гражданско-правовым договорам в целом – это неисполнение или ненадлежащее исполнение установленных на собственное усмотрение сторон условий

договора, которые влекут за собой определенные правовые последствия нарушения обязательств. В частности, ст. 611 ГК Украины установлены следующие правовые последствия:

- прекращение обязательств в связи с односторонним отказом от него (если это установлено договором или законом) или расторжение договора;
- изменение условий обязательства;
- уплата неустойки;
- возмещение убытков и морального вреда.

Кроме того, из-за нарушения обязательств виновное лицо должно нести определенную (установленную договором или законом) гражданско-правовую ответственность. Так, согласно ч. 1 ст. 614 ГК Украины вина является основанием ответственности за нарушение обязательств, поэтому лицо, нарушившее обязательство, несет ответственность при наличии его вины (умысла или неограниченности), если иное не установлено договором или законом [1]. Итак, вина и ответственность взаимосвязаны последствиями нарушения договорных обязательств. Ответственность есть тем негативным последствием, которое наступает после осознания лицом своей вины. При этом возникновение гражданско-правовой ответственности в первую очередь связано с моментом осуществления правонарушения.

И. Б. Новицкий полагал [4, с. 103], что к непоименованным договорам надлежит применять общие положения обязательственного права и, кроме того, в соответствующих случаях и в соответствующих частях к ним могут быть применены нормы, установленные законом для типичных договоров. Наконец, к непоименованным договорам может быть применена аналогия права.

Исследуя непоименованные договора, А. И. Смотров [3, с. 15] отмечает, что основанием возникновения гражданской ответственности являются: противоправное нарушение чужого субъективного права (обязательственного или абсолютного). А необходимыми условиями такой ответственности являются:

- 1) противоправность (несоблюдение стороной условий договора, требований закона и иных правовых актов);
- 2) наличие ущерба;
- 3) необходимой причинно-следственной связи между противоправным нарушением субъективного права контрагента и причиненным ему вредом. Следовательно, вина является одним из последствий нарушения договорных обязательств. А ее возникновение напрямую зависит от субъективных и объективных причин и условий возникновения нарушения договорных обязательств.

Особенность ответственности за непоименованными договорами состоит и в том, что законом не предусмотрено применение каких-то особых и обязательных форм ответственности. Стороны в таких договорах самостоятельно определяют условия не только по установлению прав и обязанностей, но и по применению необходимой формы ответственности, которая будет гарантией обеспечения выполнения определенных договором обязательств в случае нарушения одной из сторон своих обязанностей, тем самым предостерегая себя от возможных рисков в процессе выполнения.

При этом И. С. Канзафарова [2, с. 21] указывает, что включение в договор некоторых правил относительно гражданско-правовой ответственности сторон, отличающихся от соответствующих общих норм гражданского законодательства, есть акт саморегуляции, одно из диспозитивных действий, которое может осуществляться только в рамках закона.

Поэтому важным условием при исполнении договорных обязательств является заблаговременное отражение в его содержании положений, предусматривающих виды обеспечения выполнения обязательств в случае нарушения условий договора одной из сторон. Каждый непоименованный договор обычно является индивидуально определенной договорной конструкцией, определение условий которой осуществляется на усмотрение сторон, а потому это может привести к ненадлежащему исполнению. Кроме того, довольно часто определенные риски при исполнении непоименованных договоров создают неурегулированность их гражданским законодательством. Благодаря отсутствию прямых норм относительно конкретного непоименованного договора, стороны иногда опрометчиво нарушают его условия, что может привести к возникновению конфликта. В связи с этим во избежание нарушений договорных обязательств целесообразно предусматривать в договорах виды обеспечения выполнения договорных обязательств, что будет выступать определенным залогом избегания конфликтов, выполнения условий договора и, в случае необходимости, возможностью возмещения понесенных убытков. А благодаря гибкости содержания непоименованного договора, в нем можно предусмотреть любой возможный вариант гарантирования обеспечения исполнения обязательств, благодаря чему избежать рисков в процессе его выполнения.

Ст. 546 ГК Украины выделяет следующие виды обеспечения исполнения обязательств: неустойка, поручительство, гарантия, залог, удержание, задаток. Перечень не является исчерпывающим, поскольку и здесь нормами гражданского законодательства выделяется свобода договора. Так, в ч. 2 ст. 546 ГК Украины отмечено, что договором или законом могут быть установлены другие виды обеспечения выполнения обязательств. В одном из



Информационных писем Высший хозяйственный суд Украины отметил, что в спорах относительно выполнения хозяйственных обязательств участники хозяйственных правоотношений имеют право устанавливать иные, чем предусмотрено ГК, виды обеспечения выполнения обязательств, определенные ч. 2 ст. 546 ГК, что согласуется со свободой договора, установленной ст. 627 ГК. Таким образом, субъекты хозяйственных отношений при заключении договора наделены правом обеспечения выполнения хозяйственных обязательств путем установки отдельного вида ответственности – договорной санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств [6]. Существование таких условий в непоименованном договоре создает для сторон определенную защиту их прав и обязанностей, а в случае нарушения договора, предусматривает для виновника негативные последствия (например, штрафные санкции, возмещение убытков), а для пострадавшего – обеспечение возмещения убытков.

Определенные законодательством виды обеспечения исполнения обязательств, как отмечал М. И. Брагинский, являются реальными средствами гарантии выполнения обязательств [7, с. 414]. Тогда на сторону, которая не сдержала определенных условий договора, накладываются санкции, которые и являются средствами обеспечения исполнения обязательств.

Неустойка и возмещение убытков являются наиболее используемыми мерами гражданско-правовой ответственности, поскольку удачно сочетаются друг с другом в одном договоре. Согласно ст. 624 ГК Украины, за нарушение обязательства установлена неустойка, и она подлежит взысканию в полном объеме, независимо от возмещения убытков. В договоре иногда предусматривают и то, что убытки могут возмещаться лишь в той части, которая не покрыта неустойкой, либо взыскание неустойки без права на возмещение убытков, также предусмотрено право на выбор или неустойки, или возмещения убытков. Сочетание этих видов гражданско-правовой ответственности в первую очередь зависит от последовательности упоминания их в договоре. В то же время каждый из непоименованных договоров заключается индивидуально в зависимости от возникновения нового вида деятельности, а потому имеет свою специфику не только при формировании содержания, выполнения его условий, но и при возникновении гражданско-правовой ответственности.

Поэтому первым шагом к надлежащему исполнению непоименованного договора и соблюдению норм гражданского законодательства является предвидение в самом договоре форм гражданско-правовой ответственности как одного из главных условий договора. Это позволит избежать судебных споров и обеспечить надлежащее выполнение обязательств по таким договорам. Это является залогом того, что виновная сторона все же выполнит свои обязательства и возместит убытки. Поскольку непоименованность договора не является поводом для несоблюдения его условий.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, доцент Сергиенко В. В.

Литература: 1. Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 № 435-IV (ред. от 20.11.2012 № 5495-VI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 2. Канзафарова И. С. Теоретические основы гражданско-правовой ответственности в Украине / И. С.Канзафарова // Професор. – 2009. – 57 с. 3. Смотров О. И. Договор о возмездном оказании медицинских услуг / О. И. Смотров // Юрист. – 2003. – № 2. – С. 35. 4. Новицкий И. Б. Общее учение об обязательстве / И. Б. Новицкий, Л. А. Лунц. – М., 1954. – С. 365. 5. Информационное письмо Высшего хозяйственного суда Украины № 01-06/249 от 15.03.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://arbitr.gov.ua/news/872>. 6. Брагинский М. И. Договорное право : учебник для вузов / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М. : Изд-во СТАТУТ, 2001. – 527 с. 7. Толковый юридический словарь определений, понятий, терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uchebnikionline.com>.



АНАЛІЗ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

УДК 658.155:339.37

Магідова В. П.

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

Анотація. Розглянуто показники аналізу рентабельності підприємств роздрібною торгівлі та обґрунтовано напрямки її підвищення в умовах розвитку конкуренції.

Ключові слова: рентабельність, прибуток підприємства, ефективність підприємства, собівартість продукції.

Аннотация. Рассмотрены показатели анализа рентабельности предприятий розничной торговли и обоснованы направления ее повышения в условиях развития конкуренции.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль предприятия, эффективность предприятия, себестоимость продукции.

Annotation. Are considered indicators of the analysis of profitability of retailers and the directions of its improvement in the conditions of competition.

Keywords: profitability, profit-making enterprises, the effectiveness of the company, the cost of production.

У сучасному суспільстві аналіз став одним із найважливіших інструментів управління економічними процесами. Збирається інформація, що характеризує розвиток економіки країни, культури та життєвого рівня народу. За допомогою аналізу і статистики вся отримана інформація узагальнюється, аналізується і в результаті дає можливість побачити струнку систему взаємозв'язків в економіці, яскраву картину і динаміку розвитку, дозволяє робити міжнародні зіставлення.

В системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць. Рентабельна торгівля й отримання прибутку виступають важливими стимулами розвитку торговельних підприємств. Можливість отримання прибутку стимулює керівництво до використання організаційних і технічних нововведень для підвищення ефективності торговельних процесів, а також посилення конкурентних позицій підприємств.

Питання рентабельності підприємств розглядали у своїй праці такі вчені, як: Є. Азарян, Т. Амельченко, І. Бланк, Є. Брігхем, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Ф. Модільяні, М. Міллер, Л. Омелянович та інші [1–4].

Метою статті є вдосконалення аналізу показників рентабельності підприємств роздрібною торгівлі та обґрунтування напрямків її підвищення в умовах розвитку конкуренції.

Для оцінки ефективності роботи промислового підприємства недостатньо використовувати тільки показник прибутку.

Рентабельність підприємства – показник ефективності використання основних засобів і виробничих ресурсів підприємства. Загальна рентабельність підприємства визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних і обігових коштів. Отже, коефіцієнти рентабельності показують ступінь ефективності діяльності компанії [5].

Показник рентабельності взаємопов'язаний з усіма показниками ефективності виробництва, зокрема із собівартістю продукції, фондоємністю продукції і швидкістю оборотності оборотних коштів.

Основні показники рентабельності представлено у табл. 1 [6].

Таблиця 1

Основні показники рентабельності

№	Показники рентабельності	Опис
1	2	3
1	Рентабельність активів за чистим прибутком від звичайної діяльності	Скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи
2	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Сума чистого прибутку, яка припадає на одиницю інвестованих в капітал коштів
3	Рентабельність власного капіталу	Сума чистого прибутку, яка припадає на одиницю власного капіталу

1	2	3
4	Рентабельність виробничих фондів	Сума чистого прибутку, яка припадає на одиницю вартості виробничих фондів
5	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Сума прибутку від реалізації, яка припадає на одиницю виручки
6	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	Скільки доводиться прибутку від операційної діяльності на одиницю виручки
7	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Скільки доводиться чистого прибутку на одиницю виручку
8	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Величина валового прибутку з 1 грн затрат
9	Рентабельність позикового капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн позикового капіталу

Основною метою аналізу рівня рентабельності підприємства є виявлення резервів і шляхів її підвищення. Зменшення витрат на виробництво продукції можна досягти за рахунок:

- зниження матеріаломісткості продукції шляхом упровадження нових, більш економічних видів конструкцій; застосування ресурсозберігаючої техніки і технології, маловідходних технологій, сучасних форм автоматизації та інформаційних технологій; використання прогресивних видів матеріалів, усунення витрат при переробці, зберіганні, транспортуванні матеріалів, посилення контролю за зберіганням матеріалів, ліквідації браку і втрат матеріалів; вторинного використання матеріальних ресурсів (утилізація відходів, їх регенерація, відновлення, збір, заготівля та використання відходів тощо);
- підвищення продуктивності роботи, підтримання сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;
- більш ефективного використання виробничого обладнання, зниження витрат на утримання основних засобів за рахунок реалізації та ліквідації непотрібних основних засобів і таких, що не використовуються, належної організації ремонтно-технічного обслуговування, змінності в роботі, завантаженості в часі.

Для підвищення рентабельності також необхідно:

- знизити витрати, які пов'язані з виробництвом продукції. Якщо великі корпорації намагаються заощадити на робочій силі, розміщуючи свої замовлення в різних країнах з низьким рівнем життя, то невеликі компанії воліють економити на вартості витратних матеріалів, що нерідко призводить до падіння якості виготовленої продукції;
- вести правильну кадрову політику підприємства. В даний час багато підприємств воліють наймати висококваліфікованих фахівців, які можуть працювати на декількох посадах, крім того, різні компанії застосовують все більш досконалі методи стимулювання праці, а також направляють своїх працівників на курси перепідготовки;
- ввести більш досконалу механізацію праці, яка дозволяє отримати якісний продукт при невеликих витратах;
- приділити підвищену увагу маркетингу, що дозволяє не тільки вибирати товари, які становлять інтерес для споживачів, але і просувати їх на ринок;
- збільшувати обсяги реалізації продукції та покращувати її якість;
- розширювати обсяги діяльності, можливо, за рахунок залучення нових позикових коштів, тим паче, що наявні підприємство використовує дуже ефективно, про що свідчать значення фінансового важеля, які представляють близько двох майже за всі роки;
- здійснити розподіл витрат на постійні та змінні;
- досліджувати необхідність і можливість номенклатури продукції, яка випускається;
- знизити матеріаломісткість продукції, застосовувати нову прогресивну техніку і технології, підвищити продуктивність роботи і кваліфікацію працівників, ефективність використання обладнання;
- розпочати співпрацю з новими постачальниками на більш зручних умовах з метою закупівлі дешевших сировини і матеріалів;
- реалізувати запаси шляхом поліпшення збутової політики, можливо, зниження цін, розробки системи знижок, проведення дисконтної політики;
- постійно вдосконалювати методи роботи, узагальнювати і використовувати накопичений на інших підприємствах позитивний досвід.

Отже, шляхами підвищення рентабельності діяльності підприємства є зниження собівартості продукції, збільшення обсягів реалізації, відповідне зростання прибутку, а також підвищення ефективності та більш раціо-



нальне використання оборотних і необоротних активів, власного і позикового капіталу. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення аналізу рентабельності.

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

Література: 1. Азарян О. М. Шляхи підвищення ефективності розвитку підприємств у роздрібній торгівлі / О. М. Азарян // Вісник Донецького НУЕТ. – 2008. – № 3. – С. 175–180. 2. Бланк І. А. Управління активами і капіталом підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр ; Ельга, 2003. – С. 430–437. 3. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрямки удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 52–57. 4. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2003. – 640 с. 5. Бригхэм Ю. Анализ финансовой отчетности / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт // Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice ; [пер. с англ. под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева]. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с. 6. Соболев В. О. Побудова системи управління розвитком роздрібною торгівлі в Україні / В. О. Соболев // Торговля і ринок України. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ, 2008. – Т. 1, вип. 26. – С. 216–223.



ПОРЯДОК СТВОРЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ТА ЙОГО ЮРИДИЧНИЙ СТАТУС

УДК 347.192.3

Макарова Д. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В роботі проаналізовано всі етапи створення акціонерного товариства відповідно до законодавства України. Дано характеристику акціонерного товариства та його юридичний статус. Запропоновано вирішення проблем, які виникають під час створення акціонерних товариств.

Ключові слова: акціонерне товариство, заснування акціонерного товариства, обов'язки засновників, юридичний статус.

Аннотация. В работе проанализированы все этапы создания акционерного общества согласно законодательству Украины. Даны характеристика акционерного общества и его юридический статус. Предложено решение проблем, возникающих при создании акционерных обществ.

Ключевые слова: акционерное общество, основания акционерного общества, обязанности учредителей, юридический статус.

Annotation. This paper analyzes all the stages of the creation of a joint stock company under the laws of Ukraine. The characteristics of the Company and its legal status. The solution to the problems encountered in the establishment of joint-stock companies.

Keywords: corporation, foundation of the company, the duties of the founders, the legal status.

Обрана тема є актуальною, оскільки акціонерне товариство є найбільш поширеною організаційно-правовою формою для організації великого та середнього бізнесу. Тому питання створення законного акціонерного товариства і знання його юридичного статусу є таким важливим.

Цю тему розглядали такі дослідники, як Р. Г. Афанасьєв, О. М. Вінник, Л. М. Дорошенко, Г. Л. Знаменський, О. В. Кузнецов, І. Кучеренко, В. К. Мамутов, В. С. Щербина, В. І. Шавкун та інші.

Акціонерні товариства позначаються як організаційно-правова форма підприємства, заснованого на колективній власності. Ця форма має важливі особливості щодо створення, діяльності та юридичного статусу. Тому то-

вариства діють на основі Закону України «Про господарські товариства» [1], який визначає поняття, види, правила створення та діяльності товариств, а також права і обов'язки їх засновників та учасників. Акціонерні товариства є різновидом підприємств, тому вони діють також на підставі законодавства про підприємства. Поняття акціонерного товариства – це так зване товариство капіталів. Особливості його правового статусу обумовлені акціонерною власністю, акціонерним способом формування і функціонування статутного фонду товариства. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства», акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерне товариство може бути створене шляхом заснування або злиття, поділу, виділу чи перетворення підприємницького товариства (підприємницьких товариств), державного (державних), комунального (комунальних) та інших підприємств у акціонерне товариство [2].

Акціонерне товариство є юридичною особою, що від свого імені випускає акції і зобов'язується своєчасно виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску. Шляхом випуску та продажу акцій акціонерні товариства і формують свої статутні фонди і збільшують їх, якщо це необхідно. Акції відкритих акціонерних товариств допускаються до вільного продажу на умовах, визначених Законом України «Про цінні папери і фондовий ринок» [3].

Юридичний статус акціонерного товариства характеризується тим, що товариство має засновницькі права щодо створення господарських об'єднань (участі в існуючих об'єднаннях). Акціонерне товариство має право створювати дочірні підприємства, наділяти їх майном, яке належить товариству, призначати керівника та реалізовувати інші права власника дочірнього підприємства. Законодавством передбачено, що акціонерне товариство має фірмову марку та товарний знак. Ці реквізити затверджуються правлінням товариства і реєструються в Торгово-промисловій палаті України.

За способом функціонування акцій закон України розрізняє відкриті та закриті акціонерні товариства. Акції відкритих товариств можуть розповсюджуватися як шляхом відкритої підписки, так і шляхом купівлі-продажу. У закритому акціонерному товаристві акції розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки або купівлі-продажу на ринку цінних паперів. Засновники закритих акціонерних товариств до дня скликання установчих зборів повинні внести не менше ніж 50 відсотків номінальної вартості акцій [6].

Засновниками та учасниками акціонерного товариства можуть бути фізичні та юридичні особи, які, відповідно до Закону України «Про підприємництво», можуть бути суб'єктами підприємницької діяльності [4]. Перша стадія заснування передбачає створення договору про спільну діяльність. Договір укладають засновники товариства в письмовій формі. Змістом договору є розподіл функцій сторін щодо заснування акціонерного товариства, тому в ньому обов'язково визначаються склад засновників, порядок і строки здійснення ними відповідних засновницьких процедур, обсяги відповідальності кожного засновника перед передплатниками на акції і третіми особами. У договорі доцільно визначити кількість акцій, яку купує кожний засновник. Друга стадія полягає у тому, що засновники повинні провести закриті (приватне) розміщення акцій, установчі збори та здійснити державну реєстрацію акціонерного товариства. Зміст і порядок реєстрації випуску цінних паперів та інформації про їх випуск встановлюються Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку [5]. В інформації мають бути зазначені характеристика емітента, баланс, звіт про фінансові результати та їх використання (для банків – звіт про прибутки і збитки), дані про членів виконавчого органу, голову ради (спостережної ради) суспільства, голову ревізійної комісії та головного бухгалтера, можливі фактори ризику в діловій діяльності емітента, опис ділової діяльності емітента, дані про емісію цінних паперів, перелік і результати попередніх емісій цінних паперів, кількість акцій, які знаходяться у власності членів виконавчого органу, відомості про реєстратора, відомості про депозитарій цінних паперів, дані про відповідальних за інформацію про емісію цінних паперів, дані про юридичних осіб, які гарантують надходження коштів емітенту від розміщення акцій (у разі наявності такої гарантії), відомості про будь-які обмеження щодо прав володіння цінними паперами. Третьою стадією є відкрита підписка на акції, яку організують засновники. Особи, які бажають придбати акції, повинні внести на рахунок засновників не менш 10 відсотків вартості акцій, на які вони підписалися, після чого засновники видають їм письмове зобов'язання про продаж відповідної кількості акцій. Четвертою стадією є установчі збори, які повинні провести засновники не пізніше двох місяців з моменту закінчення підписки на акції. Пропуск строку може призвести до анулювання створення товариства, і особа, яка підписалася на акції, має право після цього строку вимагати повернення сплаченої нею частини вартості акцій. Установчі збори – це орган, до компетенції якого входить створення товариства. Тому вони повинні бути правомочними. Такими визнаються збори за участю осіб, які підписалися більш як на 60 відсотків акцій, на які проведено підписку. П'ятою стадією установи є державна реєстрація акціонерного товариства, яка здійснюється за процедурою, встановленою для державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності [7].

Установчим документом акціонерного товариства є його статут. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства», статут акціонерного товариства повинен містити відомості про: повне та скорочене найменування товариства українською мовою, тип товариства, розмір статутного капіталу, розмір резервного капіталу у разі його формування, номінальну вартість і загальну кількість акцій, кількість кожного типу розміщених товариством акцій, у тому числі кількість кожного класу привілейованих акцій у разі розміщення привілейованих акцій, а також наслідки невиконання зобов'язань з викупу акцій, розмір дивідендів за привілейованими акціями кожного класу в



разі їх розміщення товариством, умови та порядок конвертації привілейованих акцій певного класу у прості акції товариства чи у привілейовані акції іншого класу у разі розміщення привілейованих акцій, права акціонерів – власників привілейованих акцій кожного класу у разі розміщення привілейованих акцій, наявність переважного права акціонерів приватного товариства на придбання акцій цього товариства, які пропонуються їх власником до продажу третій особі, та порядок його реалізації або відсутність такого права, порядок повідомлення акціонерів про виплату дивідендів, порядок скликання та проведення загальних зборів, компетенцію загальних зборів, спосіб повідомлення акціонерів про проведення загальних зборів та про зміни у порядку денному загальних зборів, склад органів товариства та їх компетенцію, порядок утворення, обрання і відкликання їх членів та прийняття ними рішень, а також порядок зміни складу органів товариства та їх компетенції, порядок внесення змін до статуту, порядок припинення товариства [2].

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Порядок збільшення (зменшення) статутного капіталу акціонерного товариства встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Під час створення акціонерного товариства у засновників можуть виникати проблеми. Якщо товариство створюється шляхом реорганізації, то Закон України «Про господарські товариства» не регулює цей процес. Зазначена прогалина у законодавстві незначною мірою заповнена відомчим нормативним актом – Положенням про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариства, затвердженим Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Вказане Положення регулює питання реорганізації акціонерних товариств, містить досить повний і докладний опис послідовності дій при реорганізації, однак не надає можливості повною мірою захистити права акціонерів. Акціонери зобов'язані дотримуватися установчих документів товариства і виконувати рішення загальних зборів та інших органів управління товариства, не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність товариства, нести інші обов'язки, передбачені законодавством та установчими документами.

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

Література: 1. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 49. – 682 с. 2. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.04.2010 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. – № 50–51. – 384 с. 3. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 17.09.2008 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – 268 с. 4. Про підприємництво : Закон України від 08.06.2000 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 38. – 318 с. 5. Про порядок реєстрації випуску акцій відкритих акціонерних товариств та облігацій підприємств : Положення, затверджене Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку від 20.09.1996 № 210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=55>. 6. Поняття і юридичний статус акціонерного товариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.btmstaff.com.ua/yuridicheskiy_status_akcionernogo_obshestva.html. 7. Засновники, учасники та порядок створення акціонерного товариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.btmstaff.com.ua/akcionerno_obshestvo_osnovateli_uchastniki_sizdanie.html.



ВПЛИВ ОБМІННОГО КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

УДК 339.743

Макимова Т. Д.

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

Анотація. Проаналізовано вплив обмінного курсу національної валюти на економічне зростання держави. Наведено фактори впливу на валютний курс, проаналізовано наслідки змін в обмінному курсі валют для України, його вплив на міжнародні економічні відносини.

Ключові слова: економічне зростання, валютний курс, інфляція, експорт, імпорт.

Аннотация. Проанализировано влияние обменного курса национальной валюты на экономический рост государства. Указаны факторы влияния на валютный курс, проанализированы последствия изменений в обменном курсе валют для Украины, его влияние на международные экономические отношения.

Ключевые слова: экономический рост, валютный курс, инфляция, импорт, экспорт.

Annotation. The effect of the exchange rate to the economic growth of the state. The above factors affect the exchange rate, analyzed the effects of changes in foreign currency exchange rates for Ukraine and its impact on international economic relations.

Keywords: economic growth, exchange rates, inflation, import, export.

Однією з найважливіших цілей економічної стратегії держави є стимулювання економічного зростання. Вивченням проблеми економічного зростання та валютного курсу займалося багато вчених, зокрема С. Кузнець, Д. Багваті, М. Еванс, А. М. Мороз, Г. О. Пухтаєвич, М. І. Савлук та інші. Згідно з С. Кузнецем, економічне зростання – це розвиток, при якому довгострокові темпи зростання виробництва перевищують темпи зростання населення [1]. На економічне зростання впливає багато факторів, один із них – обмінний курс національної валюти відносно до іноземних валют [2]. Важливо, що чим більше національна економіка інтегрована до світової економічної системи, тим більше вплив обмінного курсу на національну економіку.

Основною моделлю курсоутворення у більшості країн є модель плаваючого курсу, яка визначається співвідношенням попиту та пропозиції на дану валюту, на які, в свою чергу, впливають [3]:

- співвідношення темпів економічного зростання між двома державами;
- співвідношення рівнів відсоткових ставок у економіках порівнюваних країн;
- порівняльна динаміка цін на базові ресурси у двох країнах;
- внутрішня економічна та політична стабільність у країнах [4].

Слід зазначити, що різкі зміни в обмінному валютному курсі призводять до загальних коливань у економіці в цілому. Перш за все, обмінний валютний курс:

- впливає на національну вартість експортованих та імпортованих товарів і послуг, що, в свою чергу, віддзеркалюється на динаміці інфляційних процесів, стані платіжного балансу та в цілому на стані грошового обігу в економічній системі;
- позначається на стані фінансів держави через вплив на вартість державних боргів, податкову базу формування надходжень до бюджету (в частині оподаткування експортно-імпоротної діяльності), вартості зовнішніх запозичень;
- є ваговим фактором формування інвестиційного клімату в економічній системі.

Зміни валютного курсу впливають на діяльність будь-яких підприємств – для тих, хто експортує товари, та на підприємства, які використовують сировину іноземних виробників. Навіть якщо підприємство не імпортує і не експортує, воно користується транспортними послугами, а їх ціна залежить від цін на паливо, які, в свою чергу, теж залежать від коливань обмінного курсу.

Найбільше коливання обмінного курсу національної валюти впливає на експортно-імпортні операції суб'єктів господарювання. Чим більше країна експортує й імпортує, тим більше впливають на її економіку обмінні курси національної валюти. Коливання курсу прямо впливає на торговельний баланс країни. Знецінення національної валюти прямо вигідне експортерам і невигідне імпортерам [5].

Для експортера зміна валютних курсів має такі наслідки:

- зниження курсу національної валюти дає змогу експортерам отримувати додатковий прибуток, і це приведе (у середньостроковій перспективі) до збільшення експорту;
- підвищення курсу національної валюти веде до збитків експортера.

Для імпортера спостерігається зворотна картина.

У зв'язку з цим для суб'єктів господарювання країн із нестабільним курсом національних валют велике значення при реалізації довгострокових проектів має існування можливості компенсації ризиків змін обмінного курсу.

Економічне зростання також виражене зростанням ВВП країни, бо, за формулою розрахунку ВВП за рівнем доходів, береться до уваги чистий експорт, отже, зростання чистого експорту веде до зростання ВВП. В свою чергу, підвищення та розвиток ВВП веде до більшої довіри до держави і стимулює стабільний валютний курс та збільшення розміру інвестицій [6].

Падіння обмінного курсу національної валюти прямо впливає на рівень інфляції у країні за рахунок зміни цін на товари, що імпортуються, та базові ресурси. Звісно, що зменшення обмінного курсу національної валюти збільшує рівень інфляції [7].

Як наслідок девальвації національної валюти підвищується ймовірність дестабілізуючих дій спекулянтів, що може призвести до великих економічних втрат унаслідок значного перевищення прибутковості спекулятивних операцій над середньою нормою прибутку в економіці. Приклад цієї ситуації у наш час можна побачити в Україні у вигляді стрімкого зростання кількості обмінних пунктів іноземних валют [8].

Як було згадано вище, обмінний валютний курс буде впливати і на діяльність підприємств, які діють на внутрішньому ринку. Наприклад, якщо на ринку конкурують вітчизняна фірма А і закордонна Б, то внаслідок девальвації ціна на продукцію Б буде зростати, і через це знизиться попит на продукцію Б, а на продукцію А – зросте. Проте, наскільки зміниться попит, залежить ще від якості продукції й інших факторів.

Наразі в Україні гривня перебуває у стані девальвації. Девальвація – зниження валютного курсу для стимулювання експорту та обмеження імпорту.

Згідно з графіком, гривня відносно до долара почала девальвувати з лютого 2014 р. Причинами девальвації є:

- криза банківської системи;
- економічна стагнація;
- відтік іноземного капіталу та інвестицій;
- дефіцит державного бюджету, що фінансується за рахунок додаткової емісії;
- зниження золотовалютних резервів;
- політична нестабільність.

Наслідками девальвації гривні є зміна сальдо зовнішньоторговельного балансу, а саме: обсяг експорту товарів і послуг України з січня 2014 р. по вересень 2014 р. становив 49 650,2 млн дол. США, імпорту – 45 399,9 млн дол. Порівняно з січнем – вереснем 2013 р., експорт зменшився на 9,1 %, а імпорт – на 25,1 %. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 4250,3 млн дол. (за 9 місяців 2013 р. – негативне 5943,9 млн дол.). Індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні – жовтні 2014 р. становив 119,0 % (у відповідному періоді попереднього року – 99,8 %) [9].

	січень–березень	січень–червень	січень–вересень	січень–грудень
Усього	85,8	82,5	77,0	

Рис. 2. Індeksi капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2014 р. [9]

Відповідно до вищезгаданого, можна зробити такі висновки: динаміка обмінного валютного курсу впливає на економічне зростання держави. Чим більше національна економіка інтегрована в міжнародну, тим більше вплив курсу на стан економіки.

Існує чітка залежність між динамікою обмінного курсу та інфляцією, об'ємом експорту та імпорту.

На нашу думку, у разі виникнення економічної необхідності у зміні облікового курсу національної валюти найбільш привабливою є його одномоментна, тобто разова зміна. Така модель у сучасних реаліях України дозволила б:

- зменшити відтік депозитів у національній валюті з банківської системи держави;

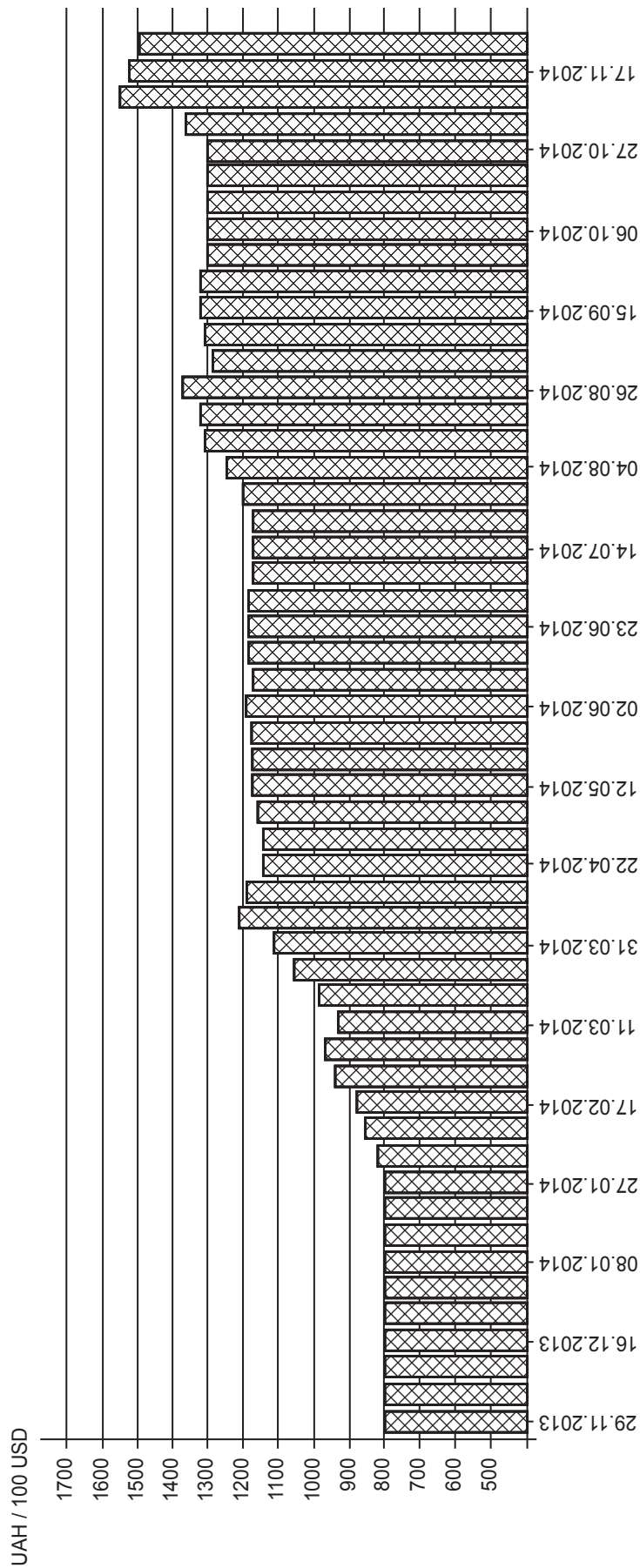


Рис. 1. Середньодобові значення курсу долара НБУ з 29.11.2013 – 28.11.2014 [9]

- анулювати спекулятивний попит на іноземну валюту з боку як населення, так і суб'єктів господарювання;
- зробити більш впливовою позицію НБУ за рахунок значної економії міжнародних валютних резервів НБУ.

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

Література: 1. Макконнелл К. Экономикс / К. Макконнелл, С. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 983 с. 2. Жмурко Н. Визначальні фактори утворення валютного курсу держави як головного елементу реалізації її валютно-курсової політики / Н. Жмурко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 224–230. 3. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки / Г. О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с. 4. Вахненко Т. Визначальні фактори формування обмінних курсів / Т. Вахненко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 8. – С. 31–37. 5. Савлук М. І. Гроші та кредит / М. І. Савлук. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с. 6. Шпенюк О. Основні напрямки валютно-курсової політики для забезпечення стабільного економічного розвитку / О. Шпенюк // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 16–20. 7. Рогач Ф. Щодо цілей валютно-курсового регулювання в Україні / Ф. Рогач // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 25–27. 8. Аблязова Е. К. Вплив валютного курсу на стан економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1616>. 9. Державна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

УДК 657.475

Манукян А. У.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено економічну сутність категорій «методи обліку витрат» і «методи калькулювання» на основі аналізу вітчизняних досліджень. Науково-теоретично обґрунтовано їхню класифікацію, що дає підприємствам можливість вибору найбільш оптимальної системи обліку витрат.*

Ключові слова: *методи обліку витрат, методи калькулювання, класифікація, позаказне калькулювання, попроцесне калькулювання, нормативне калькулювання, калькулювання з повним розподілом витрат.*

Аннотация. *Определена экономическая сущность категорий «методы учета затрат» и «методы калькулирования» на основе анализа отечественных исследований. Научно-теоретически обоснована их классификация, которая дает предприятиям возможность выбора наиболее оптимальной системы учета затрат.*

Ключевые слова: *методы учета затрат, методы калькулирования, классификация, позаказное калькулирование, попроцесное калькулирование, нормативное калькулирование, калькулирование с полным распределением затрат.*

Annotation. *The economic essence of the category «cost accounting practices» and «methods of calculation» based on an analysis of domestic research. Research and theoretically justified their classification that gives businesses the opportunity to choose the most appropriate cost accounting system.*

Keywords: *cost accounting methods, methods of calculation, classification, calculation of custom, process cost calculation of, the standard costing, calculation of the full cost allocation.*

Перехід економіки України від етапу трансформаційних ринкових перетворень до сталого економічного зростання потребує нового підходу до визначення собівартості продукції на основі контролю за витратами ви-

робництва. Витрати є однією з найважливіших економічних категорій, яка відображає інформацію, необхідну для формування ціни на виготовлений продукт, забезпечення та зростання прибутку підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень. Дієва система управління витратами є запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства. Управління витратами передбачає реалізацію різних функцій, систем та методів управління. Методами управління витратами вважають облік і калькулювання витрат.

Методологічною основою дослідження є теоретичні положення праць, присвячених проблемам обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених, як: І. Білоусов, М. Чумаченко, А. Лишиленко, М. Врубльовський, Т. Маренич, О. Корольова, Г. Кошевецька, Т. Карпова, В. Івашкевич, С. Голов, В. Швець та інші. Проте лишаються дискусійні питання, у саме: про єдність і розмежування методів обліку витрат і калькулювання. Як наслідок, виникає проблема класифікації методів, що полягає у виборі основ класифікації і у вирішенні питання, чи повинні методи обліку витрат і калькулювання класифікуватися як одне ціле або окремо. У зв'язку з цим, визначення сутності метода обліку витрат і метода калькулювання та науково-теоретичне обґрунтування їх класифікації виділимо як основну мету написання даної статті.

В першу чергу, слід зазначити, що більшість науковців у своїх працях не відокремлюють методи обліку витрат від методів калькулювання. Також не існує єдиного погляду щодо їх класифікації. Так, на думку М. Чумаченка, по-перше, не слід ототожнювати позамовне, попроцесне і нормативне калькулювання й калькулювання з повним розподілом витрат, оскільки ці методи можуть застосовуватися також в умовах неповного розподілу витрат. По-друге, метод повного калькулювання витрат стосується тільки виробничих витрат, а не повного калькулювання всіх витрат. По-третє, метод калькулювання на основі діяльності характеризує певний підхід до повного розподілу витрат [1, с. 5]. Також ототожнює методи обліку витрат із методами калькуляції А. Лишиленко. Залежно від організації і технології виробництва, а також виду продукції, що виготовляється, він виокремлює такі методи калькуляції: попередільний (попроцесний), який включає одно- і багатопередільний, і позамовний, з метою виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних – нормативний [2, с. 191].

У своїй статті «Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції» І. Білоусова розглядає тільки методи обліку витрат, не згадуючи нічого про самі методи калькулювання собівартості, а лише використовує цей термін при класифікації методів обліку витрат [3, с. 3]. Автор виокремлює такі методи калькулювання: калькулювання з неповним розподілом витрат і калькулювання з повним розподілом витрат, який включає позамовний, попроцесний (передільний) методи калькулювання, калькулювання комплексних виробництв, калькулювання за нормативними витратами, калькулювання за видами діяльності, функціональне калькулювання, систему кайзен-костинг, особливості калькулювання «точно в строк». Але М. Врубльовський зазначає, що управлінський облік витрат виробництва складається з двох розділів: власне обліку витрат виробництва і калькуляційного обліку собівартості продукції. Перший включає облік витрат виробництва за економічними елементами, видами, місцями виникнення і об'єктами обліку, а другий – облік собівартості за калькуляційними статтями витрат, визначення собівартості продукції за місцями виникнення витрат виробництва і калькуляції собівартості продукції за видами і калькуляційними одиницями, а також складання звітних калькуляцій фактичної собівартості готової продукції підприємства. Це калькуляційний облік процесів формування собівартості всієї виготовленої продукції, її одиниці як за окремими виробництвами, так і за її видами, марками, сортами і найменуваннями [4, с. 26].

Докладніше визначає сутність методів обліку витрат і методів калькулювання Т. Маренич. На її думку, «слід більш чітко розрізняти методи обліку витрат на виробництво і методи калькуляції собівартості продукції. Під методом обліку витрат на виробництво слід розуміти сукупність способів побудови аналітичних позицій по формуванню витрат з метою обґрунтованої калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) і управління ними... Метод калькулювання – це спосіб угруповання витрат за об'єктами калькулювання і прийоми калькуляції як технічний засіб розрахунку собівартості продукції» [5, с. 20–21]. О. Корольова під методом обліку витрат у широкому значенні розуміє сукупність способів відображення, групування і систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення певної мети. З цього погляду методи калькулювання розглядаються як спеціальні методи обліку витрат, що використовуються для розрахунку собівартості певних видів, груп продукції (робіт, послуг). Методи обліку витрат та методи калькулювання – це дві стадії одного процесу; між ними є єдність, але не тотожність. Тому автором пропонується розглянути три ознаки класифікації: періодичність калькулювання, оперативність контролю за витратами, повноту включення витрат до собівартості продукції. При цьому названі ознаки класифікації розглядаються незалежно одна від одної [6, с. 16].

Зробивши аналіз вітчизняних досліджень, можна зазначити, що метод обліку витрат – це спосіб відображення витрат на виготовлення продукції (за складом, змістом, призначенням, місцем виникнення, центром відповідальності). Залежно від технологічних і організаційних особливостей методи обліку витрат групують за трьома ознаками:

- 1) об'єкти обліку витрат;
- 2) повнота облікових витрат;
- 3) оперативність обліку і контролю витрат (табл. 1).

Класифікація методів обліку витрат

Методи обліку витрат		
За об'ємами обліку витрат	За повнотою облікових витрат	За оперативністю обліку і контролю
– позамовний; – попроцесний; – попередільний	– абзорпшен-костінг; – директ-костінг	– фактичної собівартості; – нормативний

Розглянувши методи обліку витрат, доцільно перейти до методів калькулювання, адже це – дві стадії одного процесу, між якими є зв'язок. Виробничий облік передбачає збір інформації про витрати підприємства, документальне оформлення господарських операцій, пов'язаних із виробничими витратами, їх узагальнення та групування за різними ознаками. Тільки після цього можливе калькулювання собівартості. Для здійснення калькуляційних розрахунків необхідні два показники: величина виробничих витрат протягом певного періоду і об'єм продукції або виконаної роботи в цьому ж періоді. Традиційно методи калькулювання розглядають як способи обчислення собівартості продукції. Собівартість продукції – це об'єктивна економічна категорія. Її наявність зумовлена, в першу чергу, тим, що кожне підприємство повинно в рамках собівартості відновити витрачені ним ресурси, щоб безперервно продовжувати виробництво. Економічне значення собівартості полягає в тому, що вона показує величину витрат підприємства на виробництво продукції [5, с. 93]. Всі способи розрахунку собівартості об'єкту калькуляції і одиниці продукції М. Врублевський зводить до таких: нормативний спосіб, спосіб підсумовування витрат виробництва, спосіб виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат виробництва, спосіб пропорційного розподілу витрат виробництва, спосіб прямого розрахунку, комбінований спосіб калькуляції [4, с. 48].

В. Івашкевич зводить способи розрахунку собівартості продукції до попередільного і позамовного методів калькулювання, які мають різновиди. При цьому він виокремлює три основні методи калькулювання собівартості супутньої продукції комплексних виробництв: метод виключення, коефіцієнтний, комбінований, залишкової вартості, метод розподілу. Водночас фактичні витрати на виробництво продукції, що підлягає калькуляції, пропонує визначати на основі даних системного бухгалтерського обліку методами прямого підрахунку, розподілу витрат, виключення частини витрат або поєднанням перелічених варіантів у різних комбінаціях [7, с. 237–239].

При калькулюванні собівартості сумісних продуктів З. Голов зазначає, що виникає дві стадії: вимірювання витрат на виробництво кожного сумісного продукту після точки розділення; розподіл загальних витрат між сумісними продуктами. Методами розподілу цих загальних витрат автор називає такі: натуральних одиниць, вартості продажу, чистої вартості реалізації, валового прибутку [8, с. 127–131]. За В. Швецом, методом калькулювання є сукупність прийомів аналітичного обліку витрат на виробництво та розрахункових процедур визначення собівартості продукту. До способів калькулювання він відносить: прямого розрахунку, підсумовування витрат, виключення витрат, розподілу витрат, нормативний. До методів калькулювання – прямого розрахунку, сумування витрат, виключення витрат, розподілу витрат, нормативний [9, с. 170]. Отже, можна узагальнити, що метод калькулювання – це спосіб обчислення собівартості одиниці окремих видів продукції, який дає можливість оцінити рентабельність виробництва і збуту, обґрунтувати рішення про об'єм і структуру випуску, про вибір між власним виготовленням і придбанням на стороні, про визначення нижньої межі цін тощо. Вивчення літературних джерел дає можливість узагальнити методи калькулювання собівартості продукції. Порівняння підходів щодо визначення методів калькулювання зображено в табл. 2.

Таблиця 2

Підходи щодо визначення методів калькулювання собівартості

Методи калькулювання собівартості продукції	В. Швець	З. Голов	М. Врублевський	В. Івашкевич
виключення витрат	*		*	*
коефіцієнтний				*
розподіл витрат	*		*	*
залишкової вартості				*
комбінований			*	*
нормативний	*		*	
сумування витрат	*		*	
прямий розрахунок	*		*	
натуральних одиниць		*		
вартості продаж		*		
вартості реалізації		*		
валового прибутку		*		



Отже, проаналізувавши останні дослідження вітчизняних науковців, можна зробити наступний висновок. Методи обліку витрат і методи калькулювання – це дві стадії одного процесу, які слід чітко розмежувати. Відтак, і групувати ці методи потрібно за окремими класифікаціями. Запропоновано класифікацію методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що дає змогу підприємствам вибору оптимальної системи обліку витрат, яка сприятиме підвищенню загальної рентабельності продукції, зміцненню економічних позицій на ринку.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Пилипенко А. А.

Література: 1. Чумаченко М. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Чумаченко, І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3–7. 2. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник / О. В. Лишиленко. – К., 2004. – 254 с. 3. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 3–5. 4. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики : учебное пособие / Н. Д. Врублевский. – М., 2004. – 376 с. 5. Маренич Т. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции / Т. Маренич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 12. – С. 19–25. 6. Корольова О. І. Концепція розвитку бухгалтерського обліку витрат в Україні / О. І. Корольова // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 7. – С. 13–17. 7. Івашкевич В. Б. Бухгалтерський управлінський учет : учебник / В. Б. Івашкевич. – М., 2003. – 618 с. 8. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К., 2003. – 704 с. 9. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : навчальний посібник / В. Г. Швець. – К., 2003. – 444 с.



МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ЄДИНОГО ДЕМОГРАФІЧНОГО РЕЄСТРУ ЯК КРОК УКРАЇНИ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

УДК [327:339.97]

Мартинова В. В.

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

Анотація. У статті запропоновано механізм реалізації Єдиного демографічного реєстру шляхом надання біометричному паспорту статусу єдиного документа, що посвідчує особу людини, та закріплення цього права на законодавчому рівні, а також наведено певні переваги та недоліки його впровадження та використання.

Ключові слова: механізм, Єдиний демографічний реєстр, біометричний паспорт, біометричні дані.

Аннотация. В статье предложен механизм реализации Единого демографического реестра путем предоставления биометрическому паспорту статуса единого документа, удостоверяющего личность человека, и закрепление этого права на законодательном уровне, а также приведены некоторые преимущества и недостатки его внедрения и использования.

Ключевые слова: механизм, Единый демографический реестр, биометрический паспорт, биометрические данные.

Annotation. This paper proposes a mechanism for implementing the single demographic registry of biometric passports by the status of a single document proving the identity of the man and consolidation of this right at the legislative level, and also shows some advantages and disadvantages of its implementation and use.

Keywords: mechanism, single demographic registry, biometric passports, biometric data.



У зв'язку з затвердженням Закону України «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» постає питання можливості досягнення поставленої мети та створення механізму реалізації цього задуму. У зв'язку з цим виникає можливість запропонувати власний механізм реалізації та розглянути певні переваги та недоліки його впровадження та використання.

Мета статті – запропонувати механізм реалізації Єдиного демографічного реєстру шляхом надання біометричному паспорту статусу єдиного документа, що посвідчує особу людини та закріплення його на законодавчому рівні; розглянути переваги і недоліки його впровадження та використання; зробити висновки та запропонувати подальші перспективи розвитку.

Розвивається і змінюється світ, а разом із ним і Україна. В країнах Європейського Союзу вже широко і досить успішно використовується нова методика ведення біометричних паспортів. Оскільки Україна поставила собі за мету та обрала вектором свого напрямку євроінтеграцію, то однією з умов, що дозволяє впровадити безвізовий режим для громадян України, є отримання закордонного біометричного паспорту. Отже, постає питання введення біометричного паспорту та надання йому статусу єдиного документа, що посвідчує особу людини.

Питанням використання біометричних технологій як способу ідентифікації людини та аналізу отриманих даних з метою забезпечення інформаційної безпеки цікавився не один науковець, серед них такі, як А. Б. Єлізаров [1], М. А. Рябий [1], Д. В. Шкарупа [1], М. А. Горинштейн [1], А. О. Мороз [2], Р. М. Болл, Дж. Х. Коннел, Ш. Панкати [3] та інші.

В час науково-технічного прогресу певні науки доволі швидко розвиваються, основні поняття змінюються та отримують нову сутність. Одним з таких понять є біометрія. Біометрія – це розділ біології, змістом якого є планування спостережень і статистична обробка їх результатів [4]. На сьогодні біометричні технології пов'язані з ідентифікацією особи людини за її біологічними характеристиками. Дана галузь науки отримала практичне використання шляхом створення біометричних паспортів, які використовують біометричні дані.

Згідно з Законом України «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» [5], біометричні дані – сукупність даних про особу, зібраних на основі фіксації її характеристик, що мають достатню стабільність та істотно відрізняються від аналогічних параметрів інших осіб.

Біометричні дані, параметри:

- 1) відцифрований підпис особи,
- 2) відцифрований образ обличчя особи,
- 3) відцифровані відбитки пальців рук.

Метою впровадження цього закону є створення Єдиного державного демографічного реєстру. Згідно з цим законом, єдиний державний демографічний реєстр – це електронна інформаційно-телекомунікаційна система, призначена для зберігання, захисту, обробки, використання і поширення визначеної цим Законом інформації про особу та про документи, що оформлюються із застосуванням засобів Реєстру, із забезпеченням дотримання гарантованих Конституцією України свободи пересування і вільного вибору місця проживання, заборони втручання в особисте та сімейне життя, інших прав і свобод людини та громадянина. Між тим паперовий паспорт не втрачає своєї сили. Але в часи розвинених технологій чи не краще було б замінити його біометричним? Побудувати систему таким чином, щоб Єдиний демографічний реєстр потроху збирав дані, і відпала потреба проходити багато інстанцій при подачі документів за потребою.

Однак упровадження такої системи вимагає розроблення чіткого механізму його реалізації, що передбачає закріплення кожного його етапу на законному рівні.

На *першому* етапі необхідно надати біометричному паспорту статусу єдиного документа, що посвідчує особу людини та закріплення цього права на законному рівні в «Постанові про затвердження положень про паспорт громадянина України та про паспорт громадянина України для виїзду за кордон» [6]. Також надання визначенню терміну «паспорт» ознаки того, що він є біометричним: паспорт громадянина України є документом з використанням біологічних характеристик, що посвідчує особу власника та підтверджує громадянство України.

Другий етап вимагає здійснити закупівлю необхідного обладнання та необхідних меблів, здійснення ремонту тощо шляхом виокремлення статті в кошторисі бюджету «Витрати на створення Єдиного демографічного реєстру».

На *третьому* етапі постає потреба створення центрів сертифікації обладнання.

Етап *четвертий* можна поділити на підетапи:

- 1) створення регіональних центрів видачі та обміну паспортів з розгалуженням на міські, обласні, районні;
- 2) заміна паспортних столів даними центрами зі збереженням робочих місць (з метою не збільшувати рівень безробіття, що є досить високим для нашої країни).

На н'ятому етапі здійснюється підготовка персоналу:

1) оскільки видача біометричних паспортів є новою процедурою для України, правильний підхід повинен починатись ще з ознайомлення та роз'яснення робітникам нового порядку видачі паспортів; постає необхідність проведення підготовчих курсів, що також включаються до статті кошторису;

2) закінчення підготовчих курсів передбачає проведення атестації робітників після навчання з метою використання лише кваліфікованої робочої сили;

3) доповнення Довідника кваліфікаційних характеристик професій робітників новою професією [7].

Постає необхідність розробити нову законодавчу базу, наприклад, «Положення про новий порядок видачі паспортів», що на законному рівні визначало б вимоги до кандидатів, бажаючих працювати, права, обов'язки, відповідальність.

Можливі окремі статті цього положення:

1. Робітником центру видачі та обміну паспортів може бути лише людина, яка пройшла необхідне навчання на підготовчих курсах та отримала атестат про їх закінчення.

2. Проведення атестації здійснюється шляхом тестування на комп'ютері при наявності в аудиторії камер та 3-х спостерігачів з іншого регіону (з метою унеможливити дачу хабара).

4. Пропозиція, обіцянка або надання неправомірної вигоди (грошові кошти, майно, пільги, переваги, що їх пропонують, обіцяють, надають та одержують без законних на це підстав) карається згідно з законодавством України:

а) пропозиція, обіцянка або надання неправомірної вигоди службовій особі карається згідно зі статтею 369 Кримінального кодексу України, а також позбавленням можливості в подальшому займатись видачею або обміном паспортів [8];

б) прийняття пропозиції, обіцянки або отримання неправомірної вигоди службовою особою – згідно зі статтею 368 Кримінального кодексу України [8].

4. До обов'язків паспортистів входить: на першу вимогу певних інстанцій, але лише за попередньою згодою власника паспорту надати необхідну інформацію.

На шостому етапі після отримання атестатів необхідним є встановлення строків графіків заміни або видачі нових паспортів для кожної окремої вулиці. Прикладом складання такого графіка є графік відключення води в місті тощо.

Сьомий етап вимагає ввести обов'язкове страхування паспортів, щоб у разі втрати або викрадення держава надавала новий паспорт, та створення фонду страхування Єдиного демографічного реєстру.

Упровадження такого можливого механізму функціонування має свої переваги, такі, як:

1. Відчуття власної безпеки. Неможливість використовувати біометричний паспорт іншою людиною через неможливість підробити біологічні характеристики людини, а також отримання доступу до даних іншою особою лише за попередньою згодою.

2. Непотрібність збору документів, оскільки вся необхідна інформація може надатись паспортистом. Наприклад, при оформленні банківського рахунку банк подає запит до реєстру, а відповідальний робітник за попередньою згодою власника паспорту надає необхідну про нього інформацію, що є достовірною!

3. Залучення технологічної, медичної та страхової сфери дає можливість створення резервів для економічного розвитку.

Але існує багато проблем для реалізації цього задуму:

1. *Критика залучення електронного підпису.* На сьогодні переважає негативна критика поширення біометричних паспортів. В соціальних мережах доволі часто можна побачити такі вирази: «Біометричні паспорти – будуватиметься нова система електронних концтаборів», «Біометричний паспорт – безвізова дорога в пекло», «Закон про біометричні паспорти: ласкаво просимо до «собачої будки», «В базі даних зберігатиметься «відцифрований зразок підпису особи», що небезпечно, оскільки в країні, де панують анархія і корупція, після доступу до цієї бази даних можна буде підробити будь-який документ» [9].

Але варто зазначити, що електронний підпис не є єдиним ідентифікатором людини! Кожна людина має свої біологічні характеристики і є індивідуальною. До того ж, є можливість надати доступ до даних лише за згодою людини і неможливість самостійно щось шукати, а тим паче робити копії.

2. *Релігійна упередженість.* У статті 16 Закону України «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» зазначено: особам, які через свої релігійні переконання відмовляються від внесення інформації до безконтактного електронного носія, що імплантований у відповідний бланк документа, гарантується право на відмову від отримання такого документа або від внесення інформації до безконтактного електронного носія. Таке право реалізується шляхом подання за-

яви до відповідного центрального органу виконавчої влади про відмову від отримання документа, що містить безконтактний електронний носій, або від внесення інформації до такого носія. У цьому випадку особі у порядку та строки, встановлені Кабінетом Міністрів України, видається відповідний документ, що не містить безконтактного електронного носія, чи задовольняється заява про відмову від внесення інформації до такого носія [5].

В листі до Президента Блаженніший Митрополит Володимир просить вето закону про біометричні паспорти, оскільки він обмежує базові права людини [10]. Але церква не сприяє науково-технічному прогресу. Варто зазначити, що колись і використання мобільних технологій було чимось незрозумілим, а зараз телефон є майже у кожної людини. Однією з важливих умов економічної системи є розвиток, а не впровадження нових можливих технологій, що спричиняє певні бар'єри.

3. *Звичність до традиційних норм життя та небажання щось змінювати.* Люди через свою юридичну неосвіченість, чому доволі часто сприяє саме держава, бо більшість законів є незрозумілими для простого люду, ставить перед людиною питання вибору в умовах невизначеності. Для більшості людей біометричний паспорт є явищем незрозумілим, а мати більш глибокі знання вони хочуть. Звичність до паперового носія та страх використання біометричних даних призводить до відмови щось змінювати.

4. *Фінансування.* Фінансування є однією з найважливіших перешкод. В даному випадку йдеться не лише про заміну паспортів, а про створення зовсім нової системи, нового реєстру. Постає питання навчання людей, а також закупівлі обладнання.

Запропонований механізм реалізації Єдиного демографічного реєстру шляхом надання біометричному паспорту статусу єдиного документа, що посвідчує особу людини, та закріплення цього права на законодавчому рівні розроблений з метою забезпечення законності його впровадження на кожному етапі, запобігання підвищення рівня безробіття, а також використання лише кваліфікованої робочої сили та попередження процвітання хабарництва, шахрайства (отримання кредитів третіми особами, підписання господарських угод іншими особами та інше). Залучення до цього задуму технологічної, медичної та страхової сфер, що дає можливість створення резервів для економічного розвитку та зменшення імпорту аналогічного обладнання.

Однак серед даних, що будуть зберігатися в Єдиному демографічному реєстрі, можна запропонувати доповнення інформації медичною, що може мати велике значення в кримінальній сфері, наприклад, якщо неможливо провести розпізнання.

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

Література: 1. Огляд сучасних методів біометричної ідентифікації і аналіз ефективності їх використання для обмеження доступу / А. Б. Елизаров, М. А. Рябий, Д. В. Шкарупа, М. Л. Горинштейн // СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ. Інформаційна безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2009/Informatica/44171.doc.htm. 2. Мороз А. О. Біометричні технології ідентифікації людини. Огляд систем / А. О. Мороз // Математичні машини і системи. – 2011. – № 1. – С. 39–45. 3. Руководство по биометрии / Р. М. Болл, Дж. Х. Коннел, Ш. Панкати и др. – М. : Техносфера, 2007. – 368 с. 4. Зуева Г. А. Метод наименьших квадратов та його застосування / Г. А. Зуева, С. В. Кулакова, Е. А. Петрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gendocs.ru/v21471/?cc=138>. 5. Про єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус : Закон України від 20.11.2012 № 5492-VI зі змінами, внесеними згідно із Законом України № 1601-VII від 22.07.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5492-vi>. 6. Про затвердження положень про паспорт громадянина України та про паспорт громадянина України для виїзду за кордон : Постанова Верховної Ради України від 26.06.1992 № 2503-XII зі змінами № 5294-VI від 18.09.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2503-12>. 7. Про затвердження Випуску 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» : Наказ Міністерства праці та соціальної політики про затвердження від 29.12.2004 № 336 зі змінами № 621 від 25 вересня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN11827.html; <http://www.jobs.ua/dkhp/>. 8. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III зі змінами № 1533-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012341.html. 9. Форум міста Золочів «КЕМПА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zolochiv.big-forum.net/t575-topic>. 10. В обороні Католицької Віри і Церкви [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://catolik.ucoz.ru/publ/antikhris/biometrichni_pasporti_stavlennja_cerkvi/8-1-0-107.

ПРОБЛЕМА МОНОПОЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

УДК 330.342.142(477)

Мартыненко О. В.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Большинство монополистических предприятий, существующих в Украине, являются убыточными. Они негативно влияют на развитие экономики. Поэтому необходимо эффективное регулирование деятельности монополистов, проведение результативной антимонопольной политики.

Ключевые слова: монополистические предприятия, антимонопольная политика.

Анотація. Більшість монополістичних підприємств, які існують в Україні, є збитковими. Вони негативно впливають на розвиток економіки. Тому необхідне ефективне регулювання діяльності монополістів, проведення результативної антимонопольної політики.

Ключові слова: монополістичні підприємства, антимонопольна політика.

Annotation. Most of monopolistic enterprises, existing in Ukraine are unprofitable. They have a negative impact on economic development. It is therefore necessary effective regulation of monopolies, conducting effective anti-monopoly policy.

Keywords: monopolistic enterprise, competition policy.

Актуальность данной темы заключается в том, что монополии препятствуют эффективной работе рынка, а также порождают общественные проблемы. Повышение эффективности антимонопольной политики, регулирование деятельности монополий будет способствовать ускорению экономического развития Украины.

Цель работы – анализ проблем монополизации в Украине и разработка путей их решения.

Украина со времен независимости пытается уменьшить влияние монополий на экономическое развитие государства и создать условия для активации рыночной экономики. Важнейшим инструментом решения этих проблем является проведение эффективной антимонопольной политики.

Обычно на монополистических рынках цена на товары выше, а объем производства ниже, что приводит к общественным потерям. В это время производитель получает монополично высокую прибыль. В стране ресурсы распределяются неэффективно. Создаются смешанные и гибридные формы монополий. Существуют неформальные сделки, ограничивающие возможности для конкуренции.

На самом деле, существование монополии – это не всегда нарушение конкурентного законодательства. Настоящим нарушением является злоупотребление монопольным положением. Доминирующее положение достаточно масштабно, оно включает в себя не только злоупотребление ценового характера, но и дискриминационные действия, сокращение предложения или сбыта, создание помех для входа или выхода с рынка других фирм.

В основе экономики Украины были и в дальнейшем должны преобладать большие предприятия. Они вносят большой вклад в ВВП государства и обеспечивают конкурентоспособность национальной экономики, распространяют новые, более прогрессивные формы и методы хозяйствования.

Монополии нельзя рассматривать только с плохой стороны, потому что монополист может быть более активным инновационно, нежели фирма в конкурентной сфере или иметь склонность к инвестированию, устанавливать на своем предприятии выше зарплату. Благодаря масштабам производства и инноваций, монополист имеет преимущество в производственно-сбытовых затратах, он может снижать транзакционные издержки. Иногда объем выпуска продукции монополиста может превышать объем конкуренции, а цена не обязательно может быть максимальной. Монополии помогают прогнозировать рынок. По условиям мировой экономики, монополии видоизменяют конкуренцию, ищут новые возможные перспективы. Монополии в Украине – особенные. В мире монополизм существует только в производственной сфере, а в Украине – почти во всех сферах. Причина этому одна – командно-административная система бывшего СССР, последствия которой наблюдаются и сейчас.

В данный момент существуют такие монополии, как Национальная энергетическая компания «Укрэнерго»; Государственная администрация железнодорожного транспорта Украины («Укрзалізниця») в составе шести железных дорог и другие объединения, предприятия, учреждения и организации железнодорожного транспорта по перечню, определенному Минтрансвязи; НАК «Нафтогаз Украины» в лице ОАО «Укртрансгаз»; НАК «Нафто-

газ» в лице дочерней компании «Укртрансгаз»; Украинское государственное предприятие «Укрхимтрансаммиак»; ГП обслуживания воздушного движения «Украэроорух»; ОАО «Одесский припортовый завод»; УПП почтовой связи «Укрпошта»; Концерн РРТ; ОАО «Укртелеком» [1].

Разделение монополий на открытые, закрытые и естественные – условное. Некоторые предприятия могут одновременно принадлежать к нескольким видам. Фактически все монополии открытые. Естественной монополией является та отрасль производства, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок.

К естественным монополиям относятся: электросети, трубопроводный транспорт, горнодобывающие предприятия уникальных полезных ископаемых (нефть, газ, уголь и др.), коммунальные предприятия.

В Украине от деятельности естественных монополий зависит состояние экономики. По словам экспертов, сегодня Украина выплавляет в 2 раза меньше стали, чем в 1990 г. Производство чугуна и алюминия упало в 1,5 раза. Фактически, во всех сферах экономики за 22 года наблюдается падение в 1,5–2, а в некоторых – до 10 раз. Аграрный сектор тоже показывает отрицательную статистику [3]. По данным Госстата, торговый «минус» Украины стал рекордным. Импорт товаров в Украину за 2012 г. превысил экспорт на \$ 15,848 млрд. В 2013 г. дефицит внешней торговли Украины превысил \$ 1,1 млрд [4]. Последний раз сальдо внешней торговли было положительным в 2004 г., когда экспорт товаров превысил их импорт на \$ 3,7 млрд [5]. Одной из причин этих плачевных ситуаций остается высокий уровень монополизации экономики. Например, официальный отчет «Укрзалізничці» свидетельствует о том, что в прошлом году в Украину завезли 2 млн 740 тыс. т бензина, но Министерство финансов приводит цифру на четверть меньше. Таким образом, часть бензина поступила через теневые схемы, в результате чего государство понесло убытков на \$ 4 млрд [6].

Целью создания и деятельности коммунальных предприятий является удовлетворение социальных проблем общества. Они же регулируются Хозяйственным и Гражданским кодексами, Законами Украины «О природных монополиях», «О защите от экономической конкуренции», «О жилищно-коммунальных услугах» и т. д. В целом, деятельность коммунальных предприятий убыточная. На сегодня монополии находятся в кризисе. Только новое законодательство о местном самоуправлении может вывести монополии из этого состояния. Однако, установление благоприятных цен и тарифов позволит предприятиям работать не убыточно, но может привести к социальным сдвигам среди населения и усилит коммунальный кризис.

Решить эту проблему можно с помощью комплексного экономико-правового регулирования коммунальных предприятий, учитывая их монопольное положение на рынке жилищно-коммунальных услуг. Результатом этого станет улучшение качества услуг и превращение из дотационных в прибыльные.

Негативной чертой монополии является завышение цен на товары и услуги. Это приводит к тому, что потребители становятся должниками, в первую очередь, монополий других отраслей. Самые большие должники – теплоснабжающие предприятия (55 %). Для увеличения эффективности их функционирования необходимо соединение механизма государственного регулирования с выделением конкурентных сфер и переход на рыночные условия хозяйствования.

Также для увеличения эффективности деятельности естественных монополий необходимо создать конкурентную среду и улучшить механизм формирования цен.

Экономическими последствиями деятельности монополий считается то, что монополист тратит меньше на производство из-за увеличения объемов производства, монополист может проводить масштабные исследования. С другой стороны, неэффективная работа монополиста может привести к поднятию цен на продукцию, нерациональному использованию ресурсов страны, монополист может злоупотреблять своей властью.

Государство регулирует деятельность монополий. Антимонопольный комитет осуществляет государственный контроль, защищает интересы предпринимателей от злоупотреблений монопольным положением и недобросовестной конкуренции. Осуществляется запрет на слияние фирм, если их совокупная доля составляет 35 %. А также запрет на злоупотребление монополистом своей властью путем введения штрафных санкций или принудительного разъединения. Сегодня доказательством несовершенства государственного регулирования деятельности монополий является злоупотребление экономическим положением. По данным Антимонопольного комитета Украины, ежегодно около 60 % нарушений антимонопольного законодательства совершаются естественными монополиями. В основном, нарушения касаются вопросов ценообразования и ценовой дискриминации.

Полностью устранить монополизм невозможно, можно только сузить сферу его влияния.

Именно в процессе формирования рыночной экономики необходимо создать такой механизм демонаполизации, который бы отвечал современному развитию экономики.

Регулирование цен (тарифов) естественных монополий является основным инструментом государственной конкурентной политики. Ее задачами являются: создание доступных цен, благоприятного режима для функционирования предприятий; стимулирование предприятий сокращать расходы и привлекать инвестиции.

Кроме того, можно создать гибкую систему предоставления предпринимателям кредитов и финансовой помощи; снять барьеры для вступления на рынок новых предприятий; создать систему справочно-консультационных услуг. Государство должно влиять на цену только путем изменения налогов и процентных ставок.

Формирование и проведение антимонопольной политики должно способствовать созданию конкурентной сферы рынков экономики Украины, от которой в значительной мере зависит благосостояние людей страны.

Таким образом, сегодня существует проблема монополизма в Украине. Монополии негативно влияют на развитие экономики. Поэтому необходимо регулирование деятельности монополистов, проведение эффективной антимонопольной политики. Суть этой политики – обеспечение качества и конкурентоспособности продукции и услуг, развитие сертификации, проведение экспортно-импортной политики, создание гибкой системы предоставления предпринимателям кредитов и финансовой помощи, создание системы справочно-консультационных услуг, доступных цен, стимулирование предприятий к сокращению затрат и созданию новых предприятий.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Напрієнко Д. В. Особливості визначення ефективності державного регулювання суб'єктів природних монополій в Україні / Д. В. Напрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 18–22. 2. Збарський В. К. Словник економічних і фінансових термінів : навчальний посібник / В. К. Збарський, Н. М. Суліма, Т. В. Мірзоева. – К. : КОМПРИНТ, 2013. – 162 с. 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/3348-v-ukrayini-zalishivsya-lishe-odin-vihd.html>. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sensor.net.ua/news/307196/eksport_tovariv_iz_ukrainy_vyros_na_84_mlrd_i_prevysil_import_na_11_mlrd_gosstat. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/2936-ukrayina-potrapila-v-sche-odin-antireyting.html>. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/rus/2013_02_25/Monopolizacija-rinkov-jenergo-nositelej-usugubit-problemu-kontrafakta-jekspert/.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

УДК 336.77

Матвеева А. С.

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

Анотація. У статті проаналізовано основні методики оцінки кредитоспроможності позичальника, які використовують вітчизняні та зарубіжні банківські установи, систематизовано їхні переваги та недоліки.

Ключові слова: банківська система, кредитоспроможність позичальника, кредит.

Аннотация. В статье проанализированы основные методики оценки кредитоспособности заемщика, которые используют отечественные и зарубежные банковские учреждения, систематизировано их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: банковская система, кредитоспособность заемщика, кредит.

Annotation. The article analyzes the basic methodology for assessing the creditworthiness of the borrower, who use domestic and foreign banking institutions, organize their advantages and disadvantages.

Keywords: banking system, the creditworthiness of the borrower's, credit.

Розвиток банківської системи України останнім часом характеризується динамічним зростанням обсягів кредитного портфеля, що спричиняє зростання рівня ризику банківського кредитування. Надаючи кредити, банк

оцінює кредитоспроможність позичальників. Від результатів цього аналізу залежить, чи отримає позичальник кредит у повному обсязі. У сучасних умовах банківські установи розробляють різні підходи до оцінки та аналізу кредитоспроможності клієнтів, причому кожен банк окремо розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, виходячи з конкретних пріоритетних напрямків роботи банку, його спеціалізації, конкурентоспроможності, рівня економічної та політичної стабільності держави.

Дослідженню питань оцінки кредитоспроможності позичальника банківських установ присвячено роботи вітчизняних економістів: І. Вишнякова [1], А. Єпіфанова [2], О. Терещенка [3], О. Дзюблюка [4]. Проблему оцінки кредитоспроможності не можна вважати достатньо визначеною, оскільки й досі в теорії і практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, які комплексно характеризували б кредитоспроможність позичальника.

Мета дослідження – розглянути економічну сутність кредитоспроможності позичальників, визначити і проаналізувати існуючі методики оцінки кредитоспроможності позичальника.

Об'єкт дослідження – процес аналізу кредитного портфеля комерційного банку.

Під кредитоспроможністю позичальника банку прийнято розуміти його здатність повністю і в строк розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком. Кредитоспроможність підприємства формується як результат його фінансово-економічної діяльності і відображає правильність використання фінансових ресурсів.

Професором І. В. Вишняковим було запропоновано класифікацію, згідно з якою, підходи до оцінки кредитоспроможності можна поділити на класифікаційні моделі та моделі на базі комплексного аналізу. З класифікаційних моделей виділяють прогнозні (що дозволяють ранжувати позичальників залежно від загрози їхнього банкрутства) та рейтингові (що дозволяють групувати позичальників залежно від їхньої категорії, яка ґрунтується на розрахованій групі фінансово-економічних показників) [1].

Рейтинговий метод оцінювання кредитоспроможності на сьогодні є найпопулярнішим серед банківських установ України. Він дозволяє детальніше розглянути діяльність позичальника і з більшою точністю визначити клас його кредитоспроможності.

Рейтингова система оцінювання кредитоспроможності позичальника має розроблятися кожним банком індивідуально, залежно від кредитної політики банку, стратегічних планів, маркетингових досліджень і загальних вимог до якості кредитів, пропонувананих центральним банком. Отже, рейтингові системи відображають підхід конкретного банку до оцінювання якості кредитів і можуть суттєво відрізнятися від банку до банку. Так, клієнт, кредитоспроможність якого є занадто низькою для одного банку, може стати бажаним клієнтом в іншому банку [5].

Рейтингові оцінки дозволяють спрогнозувати здійснення в строк майбутніх платежів за кредитом, ліквідність і реальність оборотних активів, оцінити загальний фінансовий стан позичальника, а також дають можливість визначити межі зниження обсягу прибутку, в яких здійснюється погашення кредиту. Перевагами рейтингових моделей є їхня простота, здатність розрахувати оптимальне значення за частковими показниками, здатність ранжувати позичальників за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності (використовувані показники характеризують підприємства з різних боків діяльності позичальника).

Прогнозні моделі, які ми отримуємо завдяки використанню статистичних методів, використовуються для оцінки «якості» потенційних позичальників. При множинному дискримінантному аналізі використовується дискримінантна функція Z , яка враховує коефіцієнти регресії та фактори, які характеризують фінансовий стан позичальника, зокрема фінансові показники. Коефіцієнти регресії розраховуються за вибіркою підприємств, які вже збанкрутували чи вижили останнім часом. Якщо Z – оцінка підприємства знаходиться ближче до показника середньої фірми-банкрута, то за умови подальшого погіршення її фінансового стану вона збанкрутує. Складність полягає в тому, що не завжди можна знайти достатню кількість збанкрутих підприємств однієї галузі для розрахунку коефіцієнта регресії [3].

У зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою банки застосовують досить складну систему показників для оцінки кредитоспроможності клієнтів. Вона диференційована залежно від характеру позичальника (фірма, приватна особа, вид діяльності) та від періодичності і розміру грошових надходжень на рахунки підприємства. Узагальнення кількісних та якісних характеристик позичальника здійснюється за допомогою наступних моделей комплексного аналізу: «правило шести Сі», PARTS, CAMPARI, MEMO RISK, PARSER, 4FC [6].

Порівняльну характеристику критеріїв оцінювання фінансового стану позичальника на основі моделей комплексного аналізу наведено в табл. 1.

Використання банками зазначених моделей оцінки кредитоспроможності позичальника дозволяє скоротити час аналізу кредитних заявок і бізнес-планів та термін прийняття кредитором рішення щодо надання кредиту.

Науковим результатом дослідження є систематизація переваг і недоліків основних методик оцінки кредитоспроможності позичальника банківської установи. Враховуючи досвід вітчизняної практики, а також зарубіжний досвід, доцільно в перспективі вдосконалити методичку оцінки кредитоспроможності.

Критерії оцінювання фінансового стану позичальника на основі моделей комплексного аналізу

Критерії оцінювання	Характеристика критеріїв	Система оцінок					
		CAMPARI	PARTS	PARSER	MEMO RISK	Система «6С»	«4FC»
Репутація позичальника, якість менеджменту, управлінські навички	Розглядається кредитна історія клієнта, кредитний рейтинг, наявність гарантів-поручителів по даному кредиту, копія статуту і інших документів про юридичний статус позичальника, основні клієнти і постачальники позичальника	+	-	+	-	+	+
Забезпечення кредиту, можливість реалізації застави, спосіб страхування кредитного ризику	Чи передбачається забезпечення запрошеного кредиту? Правильність і повнота оцінки забезпечення – правильне оформлення передачі прав на майно, заставні депозити. Вивчення деталей оформлення страхових полісів і гарантій. Аналіз вартості застави і умов її переоцінки	+	+	+	-	-	-
Фінансовий стан позичальника, оцінка бізнесу, адекватність капіталу	Оцінка основних показників ефективної діяльності підприємства-позичальника, прибуток, дивіденди, об'єми продажу за попередні роки, строки погашення дебіторської і кредиторської заборгованості, оборотність товарно-матеріальних запасів, контроль над витратами, показники покриття. Банк орієнтується на ліквідність балансу підприємства-позичальника, ефективність діяльності та грошові потоки	-	-	-	+	+	+
Контроль	Розгляд виконання таких умов: наявність законодавчої та нормативної баз для функціонування позичальника; вплив очікуваних змін у законодавстві на діяльність позичальника; відповідність даних у кредитній заявці про позичальника стандартам банку, які зафіксовані в кредитній політиці банку	-	-	-	+	+	-
Загальні обставини для бізнесу позичальника, специфіка галузі, динаміка	Розглядається: стан підприємства-позичальника в галузі, доля на ринку; співставлення результатів діяльності клієнта з результатами діяльності інших підприємств даної галузі; конкурентоспроможність продукції; умови на ринку праці; вплив інфляції на баланс підприємства і потік грошових коштів клієнта; довгострокові галузеві прогнози, фактори пов'язані з навколишнім середовищем, правові та політичні фактори	-	-	-	+	-	+
Експозиція грошових потоків та кредитних потреб	Оцінка здатності підприємства-позичальника покрити кредитні зобов'язання за рахунок коштів, отриманих від продажу або ліквідації активів, потоку готівки чи ін.	+	-	-	-	+	-
Обґрунтування суми кредиту	Чи коректний розрахунок суми кредиту? Чи є підтвержуючі документи? Як співвідноситься сума кредиту з величиною власного капіталу підприємства-позичальника	+	-	-	-	+	-
Винагорода за кредитний ризик, процентна ставка	Розмір процентної ставки	-	-	+	+	-	-
Можливість погашення кредиту	Оцінка здатності підприємства погасити кредит	+	+	+	-	+	-
Доцільність надання позики	Чи законне цільове призначення кредиту? Чи відповідає мета позики кредитній політиці банку? Напрямок використання кредиту: на нове виробництво чи раніше існуюче, на покриття основних чи оборотних засобів	-	-	+	-	-	-
Мета кредиту		+	+	-	-	-	-
Термін кредиту	Коли очікується погашення всієї суми кредиту і відсотків по ньому?	-	+	-	-	-	-

Література: 1. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика / И. В. Вишняков. – СПб. : СПбГИЭА, 1998. – 453 с. 2. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін. ; [за ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова]. –

Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с. **3.** Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 24–44. **4.** Дзюблюк О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с. **5.** Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 586 с. **6.** Банківські операції : підручник / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К. : Знання, 2006. – 245 с.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.4:658.15

Мельник О. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті розглянуто сутність поняття «інтелектуальна власність». Систематизовано та узагальнено принципи використання інтелектуальної власності. Визначено роль інтелектуальної власності та її вплив на фінансову стійкість підприємства.*

***Ключові слова:** інтелектуальна власність, фінансова стійкість, принципи використання інтелектуальної власності.*

***Аннотация.** В статье рассмотрена сущность понятия «интеллектуальная собственность». Систематизированы и обобщены принципы использования интеллектуальной собственности. Определена роль интеллектуальной собственности и ее влияние на финансовую устойчивость предприятия.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, финансовая устойчивость, принципы использования интеллектуальной собственности.*

***Annotation.** The article describes the essence of the concept of “intellectual property.” And summarized the principles of intellectual property. The role of intellectual property and its impact on the financial stability of the enterprise.*

***Keywords:** intellectual property, financial stability, the principles of intellectual property.*

Інтеграція України до світової економічної системи значно стримується через надто повільні процеси адаптації вітчизняних підприємств до ринкових умов господарювання, тим самим все більш поглиблюються розрив науково-технічного рівня виробничої сфери, моральна та фізична зношеність основних засобів, дефіцит фінансових ресурсів на їхній розвиток і модернізацію. Відтак, у вітчизняних виробників виникає велика потреба в залученні та використанні можливостей наявного інтелектуального потенціалу з метою забезпечення стійкого положення підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Значний успіх діяльності підприємства забезпечує перш за все ефективне використання інтелектуального потенціалу. В усьому світі інтелектуальна власність слугує джерелом додаткового доходу в ході виконання проєктів, дає підприємству можливість забезпечити якість і конкурентоспроможність продукції, розширити ринкові можливості, а також запобігти проблемам в управлінні фінансовою стійкістю підприємства.

Вивчення і вдосконалення питання інтелектуальної власності стали предметом дослідження багатьох українських учених: М. П. Цибульова, Ю. М. Кузнецова, П. П. Крайнева, М. В. Вачевського, О. Морозова, російських дослідників: В. І. Мухіна, В. Г. Зінова, А. Ю. Шатракова, О. В. Аблезгова та інших – І. Каміла, Г. В. Сміта, С. Дж. Френка, Д. Дж. Тіза. Але, незважаючи на певну теоретичну та практичну розробленість питань інтелектуальної власності, слід відзначити недостатню кількість і змістовність наукових визначень її ролі для діяльності підприємств, що зумовило вибір даної теми та мети.

Метою цієї статті є узагальнення та дослідження впливу інтелектуальної власності на фінансову стійкість підприємства та його діяльність в цілому. Для досягнення мети передбачається: розглянути поняття «інтелектуальна власність», визначити роль інтелектуальної власності для підприємств України та оцінити її вплив.



Фінансова стійкість підприємства у сучасних умовах багато в чому залежить від створення ефективної системи управління інтелектуальною власністю, адже саме інтелектуальна власність та ефективне використання її об'єктів забезпечує конкурентоспроможність і якість продукції, сприяє розширенню ринкових можливостей, слугує джерелом додаткового доходу. Інтелектуальна власність стає джерелом доходу підприємств, якщо вони здійснюють комерційну реалізацію прав на об'єкти інтелектуальної власності, захищені охоронними документами. Важливим є також те, що інтелектуальна власність може зробити підприємства більш привабливими для потенційних інвесторів або кредитно-фінансових установ.

Питання інтелектуальної власності розглядаються не тільки з економічного, але і з юридичного погляду. Так, визначення інтелектуальної власності надано в Цивільному кодексі України, а порядок охорони права інтелектуальної власності здійснюється відповідно до чинного законодавства. У широкому розумінні інтелектуальна власність означає закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях. Е. Брукінг визначає інтелектуальну діяльність як творчу, тобто це – цілеспрямована розумова робота людини, результатом якої є щось якісно нове, що відрізняється неповторністю, оригінальністю, унікальністю [1].

Інтелектуальна власність збільшує ринкову вартість підприємства в разі його продажу, застави або злиття з іншим суб'єктом підприємницької діяльності. У деяких випадках саме права інтелектуальної власності складають основні активи підприємства. Зокрема, в Україні, як зазначає П. Цибульов, це стало тенденцією при створенні спільних із зарубіжними партнерами підприємств у високотехнологічних галузях промисловості [2].

Отже, підсумувавши, можна сформулювати більш точне визначення значення інтелектуальної власності на підприємстві – це система заходів, яка сприяє ефективному використанню об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві, спрямована на отримання прибутку, підвищення фінансової стійкості та конкурентоспроможності організації [3].

Практика вітчизняних підприємств, створених за радянських часів, показала, що за весь період їхнього функціонування накопичені знання науково-дослідного, дослідно-конструкторського, організаційно-управлінського, маркетингового й іншого характеру, досвід і кваліфікація персоналу, торговельні марки, репутація, котрі в перехідний період були назавжди втрачені, а відтак не розглядаються менеджментом більшості організацій як реальні їх цінності, а тим більше як основний ринковий продукт підприємства. Слід зазначити, що в умовах світової глобалізації економіки і жорсткої конкуренції лише потенціал інтелектуальної власності може забезпечити вітчизняним підприємствам довгострокову конкурентоспроможну та стабільну діяльність. Створення і використання результатів науково-технічної творчості вимагає вкладення значних коштів, часу, зусиль на різних етапах дослідження, створення і виробництва.

П. Цибульов зазначає суттєвий вплив інтелектуальної власності на підвищення фінансової стійкості підприємств [4]. Створення та використання винаходів, корисних моделей та промислових зразків дає цьому підприємству можливість покращувати якість продукції та створювати продукцію з унікальними характеристиками. Надалі випуск унікальної продукції вирізнятиме підприємство у свідомості споживача, забезпечуючи йому сталі конкурентні переваги. Наявність сукупності об'єктів права інтелектуальної власності надаватиме підприємству можливість легально тимчасово монополізувати визначений сегмент ринку. Що стосується комерційних позначень, то використання торгової марки сприятиме диференціації підприємства серед конкурентів.

Г. Черевко [5] наголошує, що при використанні об'єктів інтелектуальної власності необхідно враховувати окремі особливості. Так, потрібно усвідомлювати роль інтелектуальної власності. При цьому керівник повинен відрізнити корисну для бізнесу інтелектуальну власність від непотрібної та робити її частиною стратегічного бізнес-планування. Необхідно ще на початку діяльності визначитись із необхідними об'єктами права ІВ, що допоможуть забезпечити конкурентоспроможність товарів або послуг.

Необхідно виявляти власні об'єкти інтелектуальної власності. Керівництво організації повинно мати правильне та всеохоплююче уявлення про власність у своєму бізнесі, пов'язані з нею юридичні права та їх використання.

Необхідно здійснювати оцінку потенційних можливостей інтелектуального капіталу та пов'язаних із ними стратегій діяльності наявних конкурентів на регулярній основі, також ідентифікувати потрібну інтелектуальну власність.

Нагально оцінювати економічну ефективність наявної інтелектуальної власності. Така оцінка дозволить досягти багатьох цілей: дізнатися про витрати на створення, набуття правової охорони та підтримання чинності прав на об'єкти інтелектуальної власності; оцінити розмір грошових потоків, які вони здатні генерувати при їх використанні у виробництві; визначити ціну, за якою можна поступитися правами на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Ураховувати податок на інтелектуальну власність. Процедура управління інтелектуальним капіталом слід здійснювати з належним консультуванням стосовно бухгалтерського обліку й оподаткування.

Бути готовими захищати права на свою інтелектуальну власність. Управління інтелектуальною власністю обов'язково має передбачати правила поведінки стосовно відносин з порушниками прав і план витрат на розв'язання спорів щодо її об'єктів.

Здійснювати вимірювання ефективності використання інтелектуальної власності.

Отже, використання інтелектуальної власності має велике економічне значення і дає підприємству можливість збільшити фінансову стабільність і покращити діяльність в цілому.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; [пер. с англ. Н. Ковалик]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с. 2. Цибульов П. М. Основи інтелектуальної власності / П. М. Цибульов. – К. : Ін-т інтел. влас. і права, 2005. – 108 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с. 4. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов та ін. ; [за ред. П. М. Цибульова]. – К. : К.І.С., 2005. – С. 435–442. 5. Черевко Г. В. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / Г. В. Черевко. – К. : Знання, 2008. – С. 375–384.

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 005.9:331.109.6

Миняйленко К. О.

Магистрант 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассмотрены основные причины возникновения конфликтов, а также предложены методы управления конфликтами в организации и пути их разрешения.

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтами, причины конфликтов, компромисс, сотрудничество.

Анотація. У статті розглянуто основні причини виникнення конфліктів, а також запропоновано методи управління конфліктами в організації та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конфлікт, управління конфліктами, причини конфліктів, компроміс, співробітництво.

Annotation. The article deals with the root causes of conflict, and proposed methods of conflict management in the organization and ways to resolve them.

Keywords: The article deals with the root causes of conflict, and proposed methods of conflict management in the organization and ways to resolve them.

Выявление и осознание конфликтных тенденций, складывающихся в организации, требуют от менеджера понимания потенциальных причин их возникновения.

Конфликты могут быть порождены трудовым процессом, вызваны психологическими особенностями человеческих взаимоотношений или личным своеобразием членов коллектива.

Трудовая деятельность предполагает взаимодействие работников, наличие отношений власти и подчинения, деловое общение. Все эти процессы являются достаточно сложными с точки зрения как их организации, так и исполнения. В них изначально заложены предпосылки противоречий между участвующими субъектами: отдельными сотрудниками, рабочими группами или целыми подразделениями организации. Конфликты, порождаемые трудовым процессом, возникают в ходе: установления и достижения целей; распределения и выполнения должностных полномочий и задач; распределения ресурсов; реализации коммуникаций.



В организации каждый работник и группа работников имеют свои цели. В некоторых случаях эти цели определены и оформлены документально (например, в уставе предприятия, в положении о подразделении предприятия). В других случаях они могут не только не формулироваться словесно, но иногда и не осознаваться.

Если организация трудового процесса по какой-либо причине препятствует достижению целей индивидов или рабочих групп (выполнению производственных заданий, получению высокой заработной платы, продвижению по служебной лестнице и др.), то она создает причину для конфликта.

Конфликт может проистекать также из-за различия в целях. Так, специализированные подразделения часто уделяют больше времени своим целям, которые могут не совпадать с целями других подразделений и организации в целом.

Отдельные работники, преследуя собственные цели, иногда могут вступить в конфликт с целями других индивидов или целых подразделений. Так, может наблюдаться несоответствие поступков работника принятым в коллективе нормам и жизненным ценностям. Различия в способах достижения целей тоже могут вызвать несогласия, противоречия и даже конфликты, потому что работники часто имеют разные взгляды на пути и способы достижения поставленных целей. Например, задача закрепления в организации квалифицированных кадров может иметь несколько вариантов решения. Разные представления о том, какое решение самое лучшее, иногда приводят к столкновениям мнений.

В процессе распределения и выполнения должностных полномочий и задач могут возникнуть конфликты, обусловленные:

- 1) взаимозависимостью задач – в этом случае один работник или целая группа зависят в выполнении задачи от другого или других;
- 2) переносом проблем, решение которых должно было бы идти по вертикали на горизонтальный уровень отношений;
- 3) невыполнением функциональных обязанностей в системе «руководство – подчинение».

Одной из самых распространенных причин конфликтов является необходимость делить ресурсы, которые практически всегда ограничены. В процессе распределения ресурсов почти неизбежно создается конфликтная ситуация [2]. Атмосфера, формирующаяся в коллективе в процессе работы, во многом зависит от качества коммуникаций между его членами. Ошибочное коммуникационное поведение – еще одна из самых распространенных причин конфликтов, так как неполная и неточная передача информации может мешать отдельным работникам или рабочим группам понять ситуацию, точку зрения других.

Причины конфликтов, вызванные психологическими особенностями человеческих отношений:

- 1) в неблагоприятной психологической атмосфере в коллективе. Она может быть вызвана образованием противостоящих группировок, культурными, этническими различиями сотрудников, действиями руководителей;
- 2) в плохой психологической коммуникации, т. е. работники не понимают, не учитывают намерения, состояние друг друга, не считаются с потребностями и интересами своих коллег;
- 3) в симпатиях и антипатиях работников, ведущих к их совместимости или несовместимости.

На разнообразие причин необходимо обратить внимание, поскольку часто руководители считают, что причиной конфликта является столкновение личностей, в то время как более глубокий анализ показывает, что могут быть «виноваты» и другие факторы.

На вероятность возникновения той или иной причины конфликта оказывают влияние демографические характеристики работников (пол и возраст). Например, установлено, что для женщин более характерна тенденция к большей частоте конфликтов, связанных с их личными потребностями – заработной платой, распределением отпусков, премиями. Мужчины более предрасположены к конфликтам, связанным непосредственно с самой трудовой деятельностью – организацией труда, определенностью полномочий, функций и др. Управление конфликтами является важной составной частью процесса регулирования социально-производственных отношений в организации. Это одно из условий антикризисного управления.

В теории и практике управления конфликтами в производственных ситуациях известны две стратегии:

- 1) предупреждение конфликтов;
- 2) разрешение конфликтов.

Стратегия предупреждения конфликтов имеет своей целью создание таких производственных условий и психологической атмосферы в коллективе, при которых возможности возникновения конфликтов сведены к минимуму. Реализация этой стратегии заключается в проведении разнообразных организационных и разъяснительных мероприятий, направленных на улучшение условий труда, создание рациональной информационной системы и структуры управления организацией, разработку обоснованных систем вознаграждения за результативный труд, обеспечение строгого соблюдения правил внутренней жизни, традиций и т. п.



Стратегия разрешения конфликтов имеет целью прекращение противоборства сторон и поиск приемлемого решения проблем. Реализация этой стратегии предполагает действия руководителя по анализу реальных конфликтов и определению методов их разрешения. Различают организационно-структурные, административные и межличностные методы управления конфликтом [4].

Организационно-структурные методы связаны с проведением изменений в структуре организации. К ним относятся:

1) четкое формулирование и разъяснение работникам их задач, прав, полномочий и ответственности. Это эффективный метод, предотвращающий возможные столкновения и помогающий «навести порядок», если конфликт уже получил свое развитие;

2) использование координирующих механизмов. Это установление иерархии полномочий, в сложных организациях – введение в структуру управления специализированных интеграционных служб, задачей которых служит увязка целей различных подразделений;

3) установление общеорганизационных целей, формирование общих ценностей. Это объединяет работников организации, создает сплоченный коллектив, и вероятность развития конфликтов значительно уменьшается. Повышению сплоченности коллектива и его «сработанности» способствует информированность всех сотрудников о стратегии, политике и перспективах развития организации и ее подразделений;

4) разработка структуры поощрений, при которой исключается столкновение интересов различных работников и подразделений.

Административные методы управления конфликтом предполагают директивное вмешательство в его процесс [1]. Например, для разведения конфликтующих подразделений организации применяются административные меры, разведение их по ресурсам (целям, средствам).

К межличностным методам управления конфликтом относятся:

– уклонение, «уход от конфликта», подразумевающее, что человек старается быть нейтральным, находится в стороне от конфликта, чтобы не подвергаться стрессу. В этом случае конфликт продолжает развиваться, а у оппонентов усиливается чувство раздражения, поскольку их несогласие с положением вещей игнорируется. При таком подходе в конфликте проигрывают обе стороны. Тем не менее, уклонение, «уход» может быть вполне разумным шагом, если конфликт не затрагивает прямых интересов «уходящего» сотрудника и своим подчеркнутым неучастием он не способствует усилению напряжения;

– противоборство, конкуренция – это попытка заставить принять свою точку зрения любой ценой, не учитывая мнение других участников конфликта. В качестве примера этого стиля можно привести следующие приемы: требование безоговорочного послушания, применение физического насилия, попытка перехитрить своих оппонентов, перекричать их, требование согласия другой стороны во имя сохранения хороших отношений и т. д. Лицо, использующее такой стиль, обычно ведет себя агрессивно. В результате одна сторона, участвующая в конфликте, выигрывает, а другая проигрывает;

– приспособление на деле означает подавление или сглаживание конфликта. В этом случае руководитель отказывается признать наличие конфликта и любой ценой пытается поддерживать хорошие отношения и коллективе. Он старается не выпустить наружу признаки напряженности путем призывов и уговоров типа: «не надо сердиться, это не имеет большого значения, мы все одна команда». Подавление конфликта может быть разумной тактикой, если противоречия незначительны и не могут повлечь за собой далеко идущих последствий. В этом случае ситуацию действительно лучше сгладить, чтобы не вносить напряженность во взаимоотношения в коллективе;

– разрешение конфликта через компромисс означает такое поведение, когда умеренно учитываются интересы каждой из сторон, т. е. для каждой из сторон принимаемое решение будет не проигрышным. Способность к компромиссу – это ценное качество, которое сводит к минимуму недоброжелательность и часто дает возможность быстро разрешить конфликт. Но если компромисс возникает слишком быстро и просто, это может повлиять на качество принимаемого решения, ибо в этом случае, скорее всего, проблема детально не прорабатывается. Она решается как арифметическая задача: поделить что-то поровну, «по справедливости».

– разрешение конфликта через сотрудничество означает признание различий во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти решение, приемлемое для всех сторон. Во многих случаях каждый участник может выиграть что-то. Здесь вместо положения: «Я должен выиграть и поэтому я должен помешать тебе выиграть», действует другое положение: «Я хочу выиграть и хочу, чтобы ты тоже выиграл» [3].

Преимущество такого подхода в том, что улучшаются взаимоотношения людей, а конфликт не имеет отрицательных последствий. Кроме того, если выигрывают обе стороны, то они склонны поддержать и реализовать принятое решение.

При разрешении конфликтов на практике можно пользоваться любым из описанных стилей. Разумеется, общими рекомендациями невозможно разрешить конкретные разногласия. Действия как руководителей, так

и других членов трудового коллектива будут зависеть от конкретной ситуации, подход к разрешению конфликта в каждом случае будет индивидуальным. Но знания из области управления конфликтом должны помочь менеджерам перейти от конфронтационного мышления к истинному сотрудничеству.

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

Литература: 1. Богданов Е. Н. Психология личности в конфликте : учебное пособие / Е. Н. Богданов, В. Г. Зазыкин. – СПб. : Питер, 2004. – 216 с. 2. Коротков Э. М. Антикризисное управление : учебник / Э. М. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 432 с. 3. Хасан Б. И. Конструктивная психология конфликта : учебное пособие / Б. И. Хасан. – М., 2006. – 115 с. 4. Чумак В. Г. Менеджмент персонала : учебное пособие / В. Г. Чумак. – Ростов : Феникс, 2005. – 448 с.

ПРИНЦИП КУКЛОВОДА В ПСИХОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 005.1:159.9.018.5

Миняйленко К. О.

Магистрант 1 года обучения
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Стаття посвящена рассмотрению смыслового содержания процесса управления, особенностям управления людьми, методам неявного управления людьми, в частности, принципу кукловода, позволяющему управлять, активизируя новые возможности, исходящие из определенного подхода и использования индивидуальных особенностей объектов управления.

Ключевые слова: власть, ответственность, индивидуальность, человеческая природа, особенности объекта управления, методы неявного управления.

Анотація. Статтю присвячено розгляду смислового змісту процесу управління, особливостям управління людьми, методам неявного управління людьми, зокрема, принципу ляльководи, що дозволяє управляти, активізуючи нові можливості, які виходять з певного підходу і використання індивідуальних особливостей об'єктів управління.

Ключові слова: влада, відповідальність, індивідуальність, людська природа, особливості об'єкта управління, методи неявного управління.

Annotation. The article considers the semantic content management process, features of managing people, managing people implicit methods, in particular, the principle of the puppeteer, allows you to control, activating the new opportunities arising from the particular approach and the use of the individual characteristics of control objects.

Keywords: power, responsibility, individuality, human nature, especially the object of control, implicit methods of control.

Управление является видом взаимодействия людей. Отличительной особенностью такого взаимодействия является то, что один из объектов взаимодействия принимает положение субъекта и становится управленцем (менеджером), а другой – объектом управления. Выделение этой черты важно с той точки зрения, что она определяет суть субъекта управления: на него накладывается ответственность и обязанности управления и именно: для этого ему вручается власть, что и является главным признаком субъекта, отличающим его от объекта. Здесь необходимо обратиться к пониманию двух категорий-сторон: ответственности (обязанностей) и власти, а также к пониманию происхождения и положения этих категорий в системе взглядов и ценностей менеджера.

Обращаясь к истории менеджмента, можно встретить немало трудов, в которых так или иначе ученые-мыслители обращаются к данным категориям. Например, в рамках административной школы А. Файоль [5] выделил этот принцип как один из составляющих искусства управления: далее среди представителей поведенческой школы можно увидеть, что и А Маслоу [4] выделил в своей пирамиде потребностей потребность во власти, а также Д. Макклеланд отнес потребность во власти к одной из трех потребностей высшего уровня.

В работе Д. Макклеланда важно отметить разделение потребности во власти на два типа: власть ради власти и власть ради решения групповых задач, и, по мнению Д. Макклеланда, в управленцах необходимо развивать потребность во власти именно второго типа. Далее, обращаясь к работам уже не обязательно представителей управленческой науки, но и философов, психологов, возможно понять, что природе человеческой присуще стремление к власти и господству. Об этом, в частности, рассуждали М. Аврелий Антонин [7], Макиавелли [6], Д. Карнеги [2] и многие другие мыслители и ученые. Такое стремление к власти каждый из них видел в различных проявлениях человека; одни – в физическом преобладании над другими, другие – в материальном, третьи – в психологическом. Говоря о власти в управлении, следует определить ее производное положение по отношению к ответственности (обязанностям), поскольку изначально у субъекта возникают именно обязанности и ответственность перед субъектом, и лишь для достижения их он наделяется властью. Здесь возможно привести высказывание Питера Друкера [8]: «Чтобы создать результативную организацию, нужно заменить власть ответственностью».

Поэтому не каждый человек с присущим его природе стремлением к власти способен обладать властью, поскольку не каждый способен признать ее производное происхождение от возникшей ответственности, то есть у власти может находиться лишь ограниченный круг лиц. Говоря об этом, следует отметить, что способность признавать власть и нести ответственность связана с наличием у таковых людей некоего стержня, «основоположений», которым они искренне преданы и которыми руководствуются, а также определенных врожденных и приобретенных способностей, черт. Здесь возможно указать стремления управленца к справедливости, правильности, однако она понимается по-разному: связывается с жестокостью, порабощением или, наоборот, соотносится со стремлением угождать [1].

Далее следует обратиться к объекту управления. Особенной природой обладают люди как отдельно индивидуумы, так и в совокупности – общество, толпа, масса. Среди всех особенностей следует выделить индивидуальность. Первенство ей отдается исходя из природы людей – присутствия во всех некоей эгоистичности восприятия мира через себя, понимание его в себе, стремлении сделать благо для себя, а также исходя из современной направленности цивилизации: мода, информация, производство, услуга и другое – все эти блага в конечном счете направлены на конкретного человека. Таким образом, в сознании объекта доминирующее положение отведено себе самому. Это необходимо принять как должное, стремясь к званию истинного управленца. Важно, что на восприятие людей человеком влияет ряд факторов, среди которых воспитание, уровень жизни и уровень образования и образованности, личные особенности, в том числе и профессия. Здесь имеется в виду некое общее восприятие людей, возможно, первичное, необходимое человеку. Именно жизненные потребности, необходимость и выстраивают само восприятие. Например, портной видит людей и классифицирует их, в первую очередь, по сложности их тела, по меркам, размерам, т. е. именно это необходимо ему для профессии и это то, к чему он привык; продавец (утрированно) – по возможности, стремлению приобрести товар, по их доходам, мотивам покупок и другим причинам, влияющим на продажу. Так, управленец должен видеть людей через их нужды, ценности, опасения, стремления иными словами увидеть человека через самого человека. Это достаточно сложно, учитывая, что управленец тоже человек и ему как и всем другим присущ внутренний эгоизм и первичное сравнение людей и их оценка с собой. Поэтому необходима длительная подготовка, некое переустройство управленца внутри себя самого к восприятию людей [4].

С этим связано еще одно переосмысление: управляя, следует понимать, что главное для управленца – это достижение организационных целей, а также то, что зачастую оно мало связано с личными амбициями, стремлениями самого управленца, их он может реализовывать лишь без ущерба основной цели. Далее следует сказать, что достижение организационной цели возможно лишь с привлечением объекта. Во-первых, люди никогда не могут являться собственностью субъекта, во-вторых, подчинить человека невозможно. У всех людей существует воля, проявление которой зачастую связывают с понятием свободы, однако само ее существование признает за человеком право на подчинение лишь собственной воле – внутренним мотивам. Поэтому с людьми возможно лишь сотрудничество, в различном ее понимании, с разной мерой подчиненности и ответственности. Такое представление согласуется с пониманием власти как производной от ответственности. Поэтому обладание властью следует понимать, как возможность определять направление, методологию и тактику действий, а также оценивать результат «от имени» организации, поскольку каждый участник независимо дает личную оценку происходящему. И, что также важно, оценивая результат «от имени» организации, управленец опять же должен давать оценку не от своего лица и не связывать ее с личными стремлениями и амбициями.

Для управления людьми возможно применять как явные, чаще формальные, так и неявные способы, которые позволяют с наибольшей эффективностью добиваться цели, поскольку позволяют активизировать новые возможности притекающие из правильного подхода к людям и использованию их индивидуальных особенно-

стей. Основу неявного управления составляет принцип кукловода. Суть принципа в том, чтобы управлять людьми, используя их же самих, управленец чаще всего остается «в тени», однако управляет процессом именно он, как кукловод куклами.

Здесь необходимо уяснить несколько основоположений [4]:

1. Управленец должен видеть конечную цель и спланировать все этапы ее достижения. В процессе, безусловно, возможны корректировки следующих шагов, однако первоначальный план должен быть просчитан до конца. Это необходимо для определения издержек, временного интервала и других показателей для четкости в достижении цели.

2. В плане должны быть заложены вероятности и, соответственно, различные направления последующих действий, т. е. план должен быть не линейным, а разветвленным и постоянно корректироваться. Это необходимо ввиду того, что люди достаточно непредсказуемы и вариабельно мыслящие.

3. Стремление к тому, чтобы люди все делали самостоятельно. Это происходит исходя из природы человеческой, поскольку цели, поставленные самим человеком, достигаются им наиболее эффективно, иными словами, управленец должен подвести человека к цели, это достаточно непросто, исходя из субъективного видения людей, однако существует положение о том, что все явления, предметы в мире многогранны и двойственны, поэтому необходимо подвести человека к той грани, которая необходима. Здесь очень важно не навязать человеку ваше понимание, не подавить в нем его видение, а именно: развить его до необходимого, т. е. предложенное человеку должно показаться ему естественным. Для этого существует ряд методов. Один из них – метод майевтики, предложенный еще Сократом, метод эвристического обучения (метод мозгового штурма, творческого обучения учащихся), коучинг. Суть майевтики в том, что задавая вопросы человеку, возможно привести его к истине. Или, например, методы неявного подталкивания человека к решению путем, например, определенных действий со стороны руководства, создания определенного климата в коллективе и т.д.

4. Стремление понять людей через них самих, развивая их, но не превышая их возможности независимо от ожиданий управленца. Шахматные фигуры всегда ходят по правилам, ваша цель – определить порядок их игры. Для того, чтобы понять людей, в какие-то периоды обязательно необходимо находится среди них, общаться с ними и/или наблюдать за ними. И опять здесь необходимо обратиться к правильному пониманию власти самим управленцем, ее представлению объектам, поскольку, чтобы находится рядом с людьми и приблизиться к ним настолько, чтобы понять их истинные мотивы (ценности, страхи), необходимо находится на одном с ними уровне, наладить общение, симпатию. Об этом много писал Д. Карнеги [3] и, что важно, в его трудах даны практические методы и правила взаимоотношений с людьми.

Таким образом, следует сказать, что принцип кукловода, который является основополагающим в теории и практике управления, заключается в том, что управленец должен учитывать и использовать возможности и стремления людей. Несмотря на то, что принцип кукловода более подходит под определение метода, все же он отнесен к числу принципов, так как является одной из составляющих искусства управления, разграничивая приведенные им функции и принципы управления, поскольку необязательно реализуется в прямом методе, а должен рассматриваться управленцем как неотъемлемая часть содержания самого процесса управления, позволяющая определенным образом раскрыть и использовать возможности объекта управления. Этот принцип может реализовываться в аналогичном методе, который возможно использовать как отдельно, так и в сочетании с явными методами. Однако следует отметить важный критерий отбора управленцев, которые должны применять этот метод: отсутствие корысти и действительное, постоянно развивающееся стремление понять людей, поскольку корысть неминуемо обернется против самого управленца.

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

Литература: 1. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе, влиять на людей, выступая публично / Общ. ред. и предисл. Зинченко В. П., Жукова Ю. М. ; [пер. с англ.]. – Новосибирск : Наука. Сиб. отделение, 1990. – 200 с. 2. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Общ. ред и предисл. Зинченко В. П., Жукова Ю. М. ; [пер. с англ.]. – Новосибирск : Наука. Сиб. отделение, 1990. – 264 с. 3. Карнеги Д. Как перестать беспокоиться и начать жить / Общ. ред. и предисл. Зинченко В. П., Жукова Ю. М. ; [пер. с англ.]. – Новосибирск : Наука. Сиб. Отделение, 1990. – 220 с. 4. Кравченко А. И. История менеджмента : учебное пособие [для студентов вузов] / А. И. Кравченко. – М. : Академический Проект, 2000. – 352 с. 5. Литвак М. Е. Командовать или подчиняться / М. Е. Литвак. – изд. 4-е. – Ростов н/Д. : Изд-во «Феникс», 2004. 6. Макиавелли Н. Государь : Сочинения / Н. Макиавелли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.ru/POLITOLOG/МАКИАВЕЛЛИ/sochineniq.txt>. 7. Менеджмент организации : электронная книга / Под общ ред. Ланкина В. Е. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m98/>.

ЗАХИСТ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 608:347.775

Міняйленко К. О.

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

Анотація. Досліджено та проаналізовано особливості правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці в законодавстві України та на рівні підприємств. Визначено документи підприємства та норми, які вони повинні містити щодо правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці в межах окремого підприємства.

Ключові слова: інформаційні ресурси, комерційна таємниця, інформаційні ресурси комерційної таємниці, правовий захист.

Аннотация. Исследованы и проанализированы особенности правовой защиты информационных ресурсов коммерческой тайны в законодательстве Украины и на уровне предприятий. Определены документы предприятия и нормы, которые они должны содержать относительно правовой защиты информационных ресурсов коммерческой тайны в пределах отдельного предприятия.

Ключевые слова: информационные ресурсы, коммерческая тайна, информационные ресурсы коммерческой тайны, правовая защита.

Annotation. Investigated and analyzed the features of the legal protection of information resources of trade secrets in the legislation of Ukraine and at the enterprise level. Determined the documents of the enterprise and the rules to be contained on the legal protection of information resources of trade secrets within a single enterprise.

Keywords: information resources, trade secrets, trade secrets information resources, legal protection.

На сьогодні в умовах переходу від індустріального до інформаційного суспільства в більшості країн світу спостерігаються бурхливі процеси розвитку інформаційних відносин, які є наслідком еволюції інформаційних технологій. Ці процеси несуть як позитивний ефект, що відображається в забезпеченні прав громадян на інформацію та реалізації їх інформаційних потреб, так і потенційну небезпеку зловживання певною інформацією та заподіяння шкоди інформаційним правам та інтересам особи.

Серед проблем забезпечення захисту інформації та інформаційної безпеки окремої уваги потребує правовий захист інформаційних ресурсів, які, відповідно до ст. 53 Закону України «Про інформацію», є основою інформаційного суверенітету України [1]. Серед проблем правового захисту інформаційних ресурсів особливої уваги потребують правовий захист інформаційні ресурси комерційної інформації. Питання захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці є досить важливими як для комерційних підприємств, так і для самої держави, оскільки розвиток в Україні підприємницької діяльності є запорукою поліпшення ситуації в економіці країни та відповідно забезпечує надходження коштів до державної скарбниці.

Проблеми інформації та інформаційних ресурсів не є новими для української юридичної науки. Цими проблемами займалися І. Л. Бачило, А. Гуз, Н. Іваницька, А. І. Марущак та інші. Проте в роботах зазначених науковців окреслені проблеми проходять у контексті дослідження загальних проблемних питань теорії інформації та інформаційного права, залишаючи поза увагою правове регулювання функціонування інформаційних ресурсів та їх окремих видів.

Поняття «інформаційні ресурси комерційної таємниці» в законодавстві України відсутні. Окремо присутні визначення «інформаційні ресурси» та «комерційна таємниця». Інформаційні ресурси в законодавстві визначаються як документи та масиви документів в інформаційних системах, які, являючи собою, на думку І. Л. Бачило, особливу організаційну форму вираження інформації, особливий вид інформації [2], дають нам змогу розглядати інформаційні ресурси комерційної таємниці як документи та масиви документів, що містять комерційну таємницю.

Основні положення стосовно захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці, на які в першу чергу повинні зважати підприємства при створенні системи захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці, містяться в Конституції України та законодавчих актах України, що стосуються захисту звичайної інформації та інформації з обмеженим доступом, оскільки інформаційні ресурси комерційної таємниці є різновидом і особливою формою існування інформації.

Серед законів України найбільше значення має закон України «Про інформацію» [1], який є системоутворюючим законом в інформаційній сфері. Цей закон разом із Цивільним кодексом України (ст. 505) [3] визначає зміст поняття «комерційної таємниці», а також деякі питання, пов'язані з обігом комерційної таємниці.

Відповідно до ст. 30 Закону України «Про інформацію», комерційна таємниця є інформацією з обмеженим доступом. Відповідно до ч. 1 ст. 28 Закону України «Про інформацію», режимом доступу до інформації є передбачений правовими нормами порядок одержання, використання, поширення та зберігання інформації. Користуючись правом, закріпленим у ч. 5 ст. 30 Закону України «Про інформацію», підприємство у своїх нормативних документах визначає порядок одержання, використання, поширення та зберігання комерційної таємниці та, відповідно, режим інформаційних ресурсів комерційної таємниці підприємства [1].

Ч. 6 ст. 38 Закону України «Про інформацію» передбачає, що інформація, створена організаціями (юридичними особами) або придбана ними іншим законним способом, є власністю цих організацій. Поряд із цим, відповідно до ст. 420 Цивільного кодексу України [3], ст. 155 Господарського кодексу України [5], комерційну таємницю віднесено до об'єктів права інтелектуальної власності. Тобто комерційна таємниця підприємства є об'єктом його інтелектуальної власності. З вищесказаного випливає, що законодавець надає підприємству можливість здійснювати правовий, організаційний та технічний захист комерційної таємниці як об'єкта інтелектуальної власності, а не тільки як інформації з обмеженим доступом.

Отже, аналіз чинного законодавства дає підстави стверджувати, що законодавець, визначаючи правові засоби захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці, застосовує два підходи. Згідно з першим, інформаційні ресурси комерційної таємниці захищаються як об'єкт інтелектуальної власності. Згідно з іншим, зазначеним у законі «Про інформацію», підприємство самостійно визначає режим інформаційних ресурсів комерційної таємниці та вживає заходи щодо їх захисту. Це дає певні переваги та визначає особливості захисту, що впливають з наступного:

- захист комерційної таємниці як інформації з обмеженим доступом забезпечується за допомогою встановлення і реалізації режиму таємності;
- захист комерційної таємниці як об'єкта інтелектуальної власності здійснюється судом з використанням спеціальних правових засобів, в тому числі і оприлюднення в засобах масової інформації факту посягання на комерційну таємницю та розміщення в друкованому офіційному виданні відповідного судового рішення;
- суб'єктами посягання на інформаційні ресурси комерційної таємниці, можуть бути як юридичні, так і фізичні особи.

Юридичні особи, винні в посяганні на інформаційні ресурси комерційної таємниці при скоєнні актів недобросовісної конкуренції, несуть відповідальність у вигляді штрафу, що накладається на них Антимонопольним комітетом України, його територіальними відділеннями (ст. 52 Закону «Про захист економічної конкуренції» [5]). Громадяни, винні в посяганні на інформаційні ресурси комерційної таємниці яких доведено і які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, несуть також адміністративну відповідальність. Стягнення за вказані правопорушення визначені ч. 3 ст. 164-3 Кодексу України про адміністративні правопорушення – це штраф від п'яти до дев'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [6].

Крім того, як вже зазначалося, Кримінальний кодекс України містить дві статті, які визначають кримінальну відповідальність за посягання на комерційну таємницю: ст. 231 «Незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що становлять комерційну або банківську таємницю» і ст. 232 «Розголошення комерційної або банківської таємниці» [7].

Отже, законодавство України, визначаючи загальні засади правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці надає досить широку можливість також забезпечувати правовий захист інформаційних ресурсів комерційної таємниці всередині будь-якого підприємства самим підприємствам.

Основними кроками забезпечення правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці є:

- визначення відомостей, які будуть віднесені до комерційної таємниці;
- визначення переліку посад, які мають повний та обмежений доступ до комерційної таємниці;
- організація роботи з документами, які містять комерційну таємницю;
- установа та реалізація відповідальності персоналу щодо дотримання режиму таємності комерційної таємниці;
- вжиття заходів захисту комерційної таємниці як об'єкту інтелектуальної власності [8, с. 60].

Перш за все, існування комерційної таємниці бажано обумовити в установчих документах підприємця, включивши, наприклад, в установчий договір й (або) статут підприємства розділ, що регламентує захист комерційної таємниці.

По-друге, на кожному підприємстві повинен бути перелік інформаційних ресурсів, що містять комерційну таємницю. Такий перелік може бути створений як окремим документом, так і в складі положення про інформаційні ресурси комерційної таємниці [8].



Особливу увагу необхідно приділити розробці положення про інформаційні ресурси комерційної таємниці на підприємстві. Таке положення є основним у системі правового захисту інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу. У ньому розкриваються загальні положення у сфері захисту інформації, принципи й процедури розмежування доступу до такої інформації, порядок прийому, реєстрації, інвентаризації й обліку носіїв інформації, що містять комерційну таємницю. У такому положенні прописується також механізм забезпечення схоронності інформації, що є комерційною таємницею, зокрема деталізуються процедури забезпечення доступу до комерційної таємниці сторонніх осіб. Рекомендується закріплювати правило, згідно з яким сторонні особи допускаються до ознайомлення з документами, що містять комерційну таємницю, з дозволу керівника при обов'язковій наявності письмового запиту. При цьому такі особи повинні видати розписку про нерозголошення комерційної таємниці або укласти угоду з підприємством про таке нерозголошення. У положенні рекомендується прописати порядок поширення комерційної таємниці, а також процедуру виключення інформації з переліку комерційної таємниці.

Положення про інформаційні ресурси комерційної таємниці підприємства й правила їх зберігання як нормативний документ, по-перше, дає визначення комерційній таємниці підприємства та встановлює перелік відомостей, що до неї належать; по-друге, встановлює основи правового режиму доступу до комерційної таємниці підприємства; по-третє, визначає способи, заходи, умови та сили захисту комерційної таємниці, функції підрозділів та посадових осіб із захисту комерційної таємниці; по-четверте, називає основні напрями контролю за дотриманням встановленого на підприємстві порядку захисту його комерційної таємниці; по-п'яте, визначає підстави та зміст відповідальності за порушення режиму захисту комерційної таємниці підприємства.

Інструкція про порядок підготовки, обліку, зберігання та знищення документів, справ, видань і матеріалів, що містять комерційну таємницю підприємства, встановлює:

- обов'язки працівників підприємства, виконання трудової функції яких пов'язане з ознайомленням та роботою з комерційною таємницею;
- порядок розробки документів і матеріалів, що містять комерційну таємницю;
- порядок реєстрації документів і матеріалів, що містять комерційну таємницю;
- порядок приймання та передачі документів і матеріалів, що містять комерційну таємницю;
- правила використання документів і матеріалів, що містять комерційну таємницю;
- особливості захисту інформації, що містить комерційну таємницю, при використанні електронних засобів її обробки, передавання і зберігання та інших матеріальних носіїв інформації;
- особливості захисту інформації, що містить комерційну таємницю, у процесі фінансово-господарської діяльності;
- підстави та зміст відповідальності за втрату документів і матеріалів, що містять комерційну таємницю, та за розголошення таємних відомостей підприємства.

Перелічені нормативні документи підприємства визначають алгоритм дій працівника під час виконання ним трудових обов'язків, пов'язаних із використанням інформаційних ресурсів комерційної таємниці. Недотримання положень даних документів є підставою для притягнення працівників до юридичної відповідальності.

Стосовно працівників також можливо включати норму про нерозголошення комерційної таємниці в трудовий договір (контракт) як керівника підприємства, так й інших співробітників.

Працівник під розписку повинен бути попереджений про відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань. У трудовому договорі (контракті) або його невід'ємній частині (зобов'язанні про нерозголошення інформації, що становить комерційну таємницю) варто передбачити порядок ознайомлення працівника з чинними на підприємстві положеннями й інструкціями із забезпечення схоронності комерційної таємниці.

Отже, інформаційні ресурси комерційної таємниці являють собою документи та масиви документів в інформаційних системах, що містять комерційну таємницю, тобто інформацію, яка має комерційну цінність і захищається особою, що законно контролює цю інформацію. Правовий захист інформаційних ресурсів комерційної таємниці передбачений як на рівні законів та підзаконних актів України, так й здійснюється самим підприємством через створення внутрішніх нормативних документів самого підприємства.

Наявність можливості самостійно будувати внутрішню систему правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці на підприємстві має як позитивні риси, так і негативні. У першому випадку, підприємство самостійно створюючи систему правового захисту, робить її унікальною, неповторною та індивідуальною, що сприяє зменшенню посягань і зловживань, пов'язаних з використанням інформаційних ресурсів комерційної таємниці, а іноді робить такі зловживання просто неможливими. В іншому випадку надання можливості самостійно будувати систему правового захисту може мати й негативні наслідки, бо призведе до того, що при зневажливому ставленні до такої можливості з боку підприємств, у них не буде створено жодного нормативного акта щодо забезпечення правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці.



Для уникнення такої ситуації можливо при вдосконаленні законодавства запропонувати якийсь універсальний підхід до забезпечення правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці. Проте вважаємо, що такий підхід не буде ефективним, оскільки при існуванні єдиного шаблону поведінки рівень забезпечення безпеки знижується пропорційно кількості осіб, що його використовують. Будь-яка система захисту чи забезпечення безпеки може мати в своїй основі певний шаблон, проте повинна містити й унікальні елементи, оскільки конфіденційна інформація будь-якого підприємства також завжди є унікальною. Саме унікальність елементів системи правового захисту і повинна сприяти підвищенню ефективності такого захисту.

На основі вищевикладеного вважаємо доцільним здійснити доповнення та уточнення норми ч. 5 ст. 30 Закону України «Про інформацію» щодо визначення підприємствами режиму інформаційних ресурсів комерційної таємниці на рівні підзаконних нормативно-правових актів у вигляді лише рекомендаційних норм стосовно обсягу і змісту власних нормативних актів підприємств. Такими нормативними актами можуть бути методичні рекомендації щодо переліку та орієнтовного змісту нормативних актів підприємств щодо забезпечення правового захисту інформаційних ресурсів комерційної таємниці. За основу переліку нормативних актів можливо взяти наведений вище. Орієнтовний зміст таких нормативних актів є предметом подальших наукових пошуків з даної проблематики.

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

Література: **1.** Про інформацію : Закон України від 02 жовтня 1992 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 48.– Ст. 650. **2.** Бачило И. Л. Информационное право: основы практической информатики : учебное пособие / И. Л. Бачило – М. : Изд-во Тихомирова М. Ю., 2001. – 352 с. **3.** Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. **4.** Господарський кодекс України від 16 січня 2003 №436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18–22. – Ст. 144. **5.** Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 №2210-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 12. – Ст. 64. **6.** Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 № 8073-X // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984. – Додаток до № 51. – Ст. 1122. **7.** Кримінальний кодекс України від 05 квітня 2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 25–26. – Ст. 131.



ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ

УДК 346.62

Монаршенко І. М.

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

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність створення резерву сумнівних боргів для діяльності підприємства та досліджено основну методіку для здійснення їх розрахунку. Розглянуто особливості оподаткування резерву сумнівних боргів відповідно до нормативно-правових та законодавчих актів.

Ключові слова: безнадійна заборгованість, дебіторська заборгованість, коефіцієнт сумнівності, сумнівна заборгованість, резерв сумнівних боргів.

Аннотация. В статье обоснована необходимость создания резерва сомнительных долгов для деятельности предприятия и исследована основная методика для осуществления их расчета. Рассмотрены особенности налогообложения резерва сомнительных долгов в соответствии с нормативно-правовыми и законодательными актами.

Ключевые слова: безнадежная задолженность, дебиторская задолженность, коэффициент сомнительности, сомнительная задолженность, резерв сомнительных долгов.

Annotation. In the article the necessity of an allowance for doubtful debts of the company and studied the basic methodology for their calculation. The features of the tax provision for doubtful debts in accordance with the regulations and legislation.

Keywords: bad debt receivables ratio doubtful, doubtful debts, provisions for doubtful debts.

На сьогодні дебіторська заборгованість разом із виробничими запасами найчастіше складає значну частину в структурі активу балансу підприємств. Виникнення дебіторської заборгованості в певних межах є нормальною ознакою діяльності підприємства, але не в тих випадках, коли відбувається її неконтрольоване зростання і систематичне несвоєчасне погашення. Створення великих обсягів дебіторської заборгованості викликає низьку платоспроможність, тому значної уваги потребує питання, щодо створення резерву сумнівних боргів та оподаткування цих операцій.

Загальні питання дебіторської заборгованості та створення резерву сумнівних боргів розглядалися авторами, зокрема: В. Астаховим, І. Бланком, Ф. Бутинцем, А. Загороднім, П. Камишановим, Н. Каморджановою, Ж.-Б. Коллі, С. Кузнецовою, Н. Малюгою, Г. Савицькою, Н. Ткаченко, Н. Швайком та іншими науковцями.

Метою роботи є обґрунтування необхідності створення резерву сумнівних боргів та аналіз особливостей їх оподаткування.

Об'єктом дослідження є розрахункові операції підприємства з покупцями і замовниками.

Предметом дослідження є методика розрахунку резерву сумнівних боргів.

Насамперед необхідно визначити поняття резерву сумнівних боргів – це резерв, який створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. Він коригує дебіторську заборгованість до її чистої реалізаційної вартості [1]. Для визначення такої вартості необхідно від дебіторської заборгованості на дату балансу відняти величину резерву сумнівних боргів, яка визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на підставі класифікації дебіторської заборгованості.

Завдяки обчисленню резерву підприємство забезпечує виконання принципу обачності – відображає у балансі лише ту дебіторську заборгованість, яка ймовірно буде погашена, принесе економічні вигоди, крім того, розподіляє витрати за періодами. Якщо резерв не визначити, то вартість активів буде завищена.

Згідно зі ст. 257 Господарського кодексу України (далі – ГКУ), загальний термін позовної давності заборгованості складає 3 роки [2], відповідно до п. 102.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), термін позовної давності складає 1095 днів. У випадку, якщо розрахунки за дебіторською заборгованістю впродовж цього періоду не відбулися, її визнають як безнадійну [3].

Установлено, що величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів [1]:

- 1) застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- 2) використання коефіцієнта сумнівності.

Перший метод ґрунтується на аналізі платоспроможності окремих дебіторів, а отже, можна припустити, що такий метод варто застосовувати підприємствам, у яких список дебіторів є незначним.

Метод використання коефіцієнта сумнівності розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. У більшості випадків коефіцієнт сумнівності розраховується раз на рік при складанні річного балансу, що суттєво зменшує точність інформації.

Величину сумнівних боргів визначають за допомогою трьох способів (рис. 1).

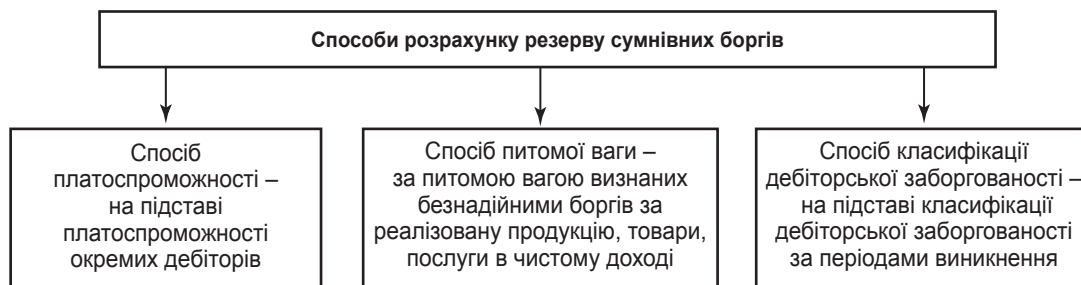


Рис. 1. Способи розрахунку резерву сумнівних боргів

У зв'язку з цим в обліковій політиці підприємства необхідно визначити, який метод розрахунку величини резерву сумнівних боргів буде використовуватись на підприємстві згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Підприємство може формувати та/або коригувати резерв сумнівних боргів за наступними етапами[4]:

1. Списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву, якщо під таку безнадійну заборгованість створювався резерв. На практиці цей етап зазвичай не становить труднощів. Списання заборгованості за рахунок резерву, власне, і є використанням резерву. Якщо фактично сума безнадійних боргів стала більшою, ніж сума попередньо нарахованого резерву, безнадійні борги збільшують суму витрат періоду.

2. Визначення суми резерву на дату балансу і коригування сальдо резерву на початок і кінець періоду. При реалізації цього етапу підприємство займається розрахунковими та аналітичними процедурами (за певним методом створення резерву), а також проводить записи в бухгалтерському обліку. Важливо, щоб на цьому етапі було дотримано принцип відповідності суми дебіторської заборгованості і нарахованого резерву – він не може бути більшим за суми дебіторської заборгованості на дату балансу.

Розглянемо порядок урегулювання безнадійної та сумнівної заборгованості платниками податку та зміну доходів і витрат у платника податку – продавця та платника податку – покупця.

Правила врегулювання безнадійної та сумнівної заборгованості, яка виникла за відвантаженими товарами, виконаними роботами, наданими послугами, зазначено у ст. 159 Податкового кодексу.

Відповідно до пп. 159.1.1 п. 159.1 ст. 159 Податкового кодексу, платник податку – продавець товарів, робіт, послуг має право зменшити суму доходу звітного періоду на вартість відвантажених товарів, виконаних робіт, наданих послуг у поточному або попередніх звітних податкових періодах у разі, якщо покупець таких товарів, робіт, послуг затримує без погодження з таким платником податку оплату їх вартості (надання інших видів компенсації їх вартості) [3].

Підстав, за яких платник податку – продавець набуває право на коригування податкових зобов'язань є лише дві:

- 1) коли платник податку звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна;
- 2) коли за поданням продавця нотаріус вчиняє виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця або стягнення заставленого майна (крім податкового боргу).

У разі повного або часткового програшу у суді справи про стягнення заборгованості з покупця платник податку – продавець зобов'язаний відновити (збільшити) дохід відповідного податкового періоду на суму заборгованості (її частини), попередньо віднесеної ним до зменшення доходу, та нарахувати пеню. При цьому платник податку також має право на збільшення витрат у розмірі собівартості (її частини, визначеної пропорційно сумі заборгованості, включеної до доходу) товарів, робіт, послуг, за якими виникла така заборгованість, попередньо віднесена ним до зменшення витрат.

Більшість вітчизняних підприємств, де в останні роки діяльності погіршилися основні фінансово-економічні показники, у структурі оборотних активів мали високу частку протермінованої дебіторської заборгованості. Така ситуація призводить до виникнення дефіциту власних оборотних коштів, потреби в залученні додаткових фінансових ресурсів ззовні, наращуванні кредиторської заборгованості тощо. Криза неплатежів між підприємствами,



яка існує вже тривалий час, є основною причиною втрати підприємством платоспроможності та ліквідності, а з часом і банкрутства [5]. Тому для створення резерву необхідно правильно визначити суму сумнівної та безнадійної заборгованості.

Необхідне надання кожним підприємством інформації до контролюючих органів про сумнівність і безнадійність дебіторської заборгованості та її обов'язкове оприлюднення посилить відповідальність управлінського персоналу щодо прийняття рішення про визнання дебіторської заборгованості як сумнівної та безнадійної [6]. Це допоможе підприємствам удосконалити управління дебіторською заборгованістю, послабити негативні наслідки списання безнадійних боргів і вплинути на попереднє прийняття рішення щодо співробітництва з непорядними контрагентами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>. 2. Господарський кодекс України від 25.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 3. Податковий кодекс України від 08.11.2014, підстава 1690-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 4. Кушина О. Резерв сумнівних боргів: суто бухгалтерський інструмент / О. Кушина // Збірник систематизованого законодавства. – 2010. – № 9. – С. 155–159. 5. Єрохін К. Формування і відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку / К. Єрохін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090615.html. 6. Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 № 383 // Урядовий кур'єр.– 2011. – 5 травня. – С. 12–13. 7. Соловей Н. В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Н. В. Соловей, К. І. Маліношевська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць НАУ. – 2010. – № 25. – С. 125–130.



АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.8:005.53

Монаршенко І. М.

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

Анотація. У статті досліджено вплив комерційних ризиків на результати діяльності торгового підприємства та особливості прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та неможливості точного передбачення кінцевих результатів.

Ключові слова: аналіз, ризик, торгівля, управління, фактори впливу.

Аннотация. В статье исследовано влияние коммерческих рисков на результаты деятельности торгового предприятия и особенности принятия управленческих решений в условиях неопределенности и невозможности точного предсказания конечных результатов.

Ключевые слова: анализ, риск, торговля, управление, факторы влияния.

Annotation. The paper studied the effect of business risk in the performance of commercial enterprises and especially management decision-making under uncertainty and the inability to accurately predict the outcome.

Keywords: analysis, risk, trade, management, factors of influence.

Економічна категорія комерційного ризику, притаманна вільним ринковим відносинам, набула рис об'єктивності і в наших умовах. Вона виявляється на всіх стадіях відтворювального процесу (в промисловій, опто-



вій та роздрібній торгівлі, як і у всіх інших галузях господарсько-фінансової діяльності, пов'язаної з отриманням прибутку). Звідси і необхідність, і актуальність проблеми аналізу даної категорії.

В умовах ринку завдання аналізу значно розширюються і поглиблюються, оскільки конкуренція змушує підприємців активніше вивчати інформацію, щоб запобігти можливим помилкам при вчиненні ризикованих виробничих, фінансових, комерційних та інших операцій.

Щоб розумно використовувати закони ринку, а не бути його жертвою, необхідно застосовувати найбільш передові форми аналізу функціонування складових процесів відтворення. Однією з таких форм є аналіз комерційного ризику, у визначенні якого лежить його «схильність до можливості економічних, фінансових втрат чи успіхів, фізичного збитку, ушкоджень, зволікань як наслідку невизначеності, пов'язаної з обраною лінією поведінки» [1].

Проблеми оцінки рівня та управління ризиками є об'єктом наукових праць таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як І. Г. Аберніхіна [1], І. А. Брижань [5], В. В. Вітлінський [2], І. М. Загородна [7], І. Ю. Івченко [3], О. О. Ільчук [4], М. М. Клименюк [5], Л. М. Савчук [1], В. М. Серединська [7], Р. В. Федорович [7] та інші.

Теоретичною та методологічною основою дослідження виступають узагальнені теоретичні положення сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених. У процесі роботи використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи синтезу і системного аналізу.

Теоретико-методичні засади та інструменти управління комерційним ризиком торгового підприємства в умовах нестабільності соціально-економічного розвитку держави, його залежності від глобальної фінансово-економічної стійкості, низького рівня фінансово-економічної безпеки підприємницького сектора в торгівлі, збільшення частки товарів, виготовлених не на території України, наявності тіншового та необлікованого секторів ринку залишаються недостатньо розробленими. Все це актуалізує проблему передбачення та мінімізації негативного впливу комерційного ризику, обґрунтування більш сучасних та адекватних методологічних основ оцінки й управління ризиками торговельного підприємства, вивчення їхніх особливостей та джерел настання.

Одним з різновидів підприємницького ризику, відповідно до класифікації за основними сферами, галузями діяльності підприємства, є комерційні ризики.

Комерційний ризик являє собою ризик, що виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених чи куплених підприємцем [2].

В основі управління ризиком, спрямованого на зниження ймовірності настання негативних наслідків і величини можливого збитку, лежить оцінка ризику, що характеризує ступінь невизначеності результату виробничо-господарських операцій. Оцінка ризику являє собою сукупність процедур ідентифікації факторів, причин його виникнення, аналізу можливостей і наслідків прояву ризику.

Для визначення міри ризику використовують основні методи: статистичний, експертний та розрахунково-аналітичний (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика використання різних методів оцінки ризиків

Методи оцінювання ризику	Переваги	Недоліки	Можливість застосування для прийняття рішень
Статистичний метод	Кількісне визначення імовірності настання ризикової ситуації і розмірів фінансових збитків, відносно точний метод	Вимагає значного обсягу ретроспективних даних і водночас не враховує різких змін у діяльності підприємства чи впливу зовнішніх чинників	Прояв ризиків у діяльності конкретного підприємства чи підприємства на аналогічних підприємствах, наявність достатньої інформації про кількість ризикових ситуацій та їхніх фінансових недоліків
Експертний метод	Якісне визначення імовірності настання ризикової ситуації на основі вивчення думки експертів з цих питань і факторів, що зумовлюють рівень ризику при цьому виявляються ймовірні, малоімовірні і випадкові групи чинників ризику	Можливість вивчення та оцінки невірної думки експертів	Збирання і оброблення кваліфікованими експертами інформації про діяльність підприємства і про фактори, що зумовлюють визначений рівень ризику (за спеціально розробленим переліком)
Розрахунково-аналітичний метод	Якісне вивчення рівня ризику на основі кількісної оцінки фінансових наслідків ризикової ситуації при різних допущеннях щодо факторів, що зумовлюють імовірність їхнього прояву	Ймовірність неповної оцінки фінансових наслідків за рахунок неврахування всіх можливих факторів впливу	Наявність точної і об'єктивної інформації щодо фінансового стану та ефективності використання усіх видів учасників ринку

В основі статистичного методу лежать прийоми математичної статистики. Рівень комерційних ризиків оцінюється за формулою [3]:

$$PP = \dot{YB} \times PB, \quad (1)$$

де PP – рівень відповідного комерційного ризику;

\dot{YB} – ймовірність виникнення цього ризику;

PB – розмір можливих фінансових втрат за цього виду ризику.

Комерційний ризик може визначатися як в абсолютних, так і у відносних величинах.

Найдоступнішим і тому найпоширенішим методом оцінки ризику є експертний. Мірою ризику виступають показники коливання і стійкості основних параметрів ринку, а також характеристики тенденцій його розвитку. Чим більша варіація показників, тим за інших рівних умов більший ризик. На основі цих та інших даних експертами виставляються бали.

Кожен ризик (R) описується певним числом (n) і-тих факторів (критеріїв ризику). Значення кожного з них ранжуються за рівнем ймовірності ризику і нормуються, тобто кожному присвоюється певний бал (B_i), від 1 до 10. При цьому з урахуванням рівня ризикомісткості кожному такому фактору присвоюється (експертним шляхом) своя вага (W_i), яка повинна відображати частку впливу фактору в загальній величині ризику. Сума ваг дорівнює 1. Відсутність будь-якого фактора оцінюється нульовою позначкою. Бал фактора множиться на відповідну вагу, а сума визначає розмір ризику [3]:

$$R = \sum_{i=1}^n (B_i W_i). \quad (2)$$

Чим ближче R до 1, тим менший ризик, а чим ближче до 10, тим він вищий.

Комерційний ризик у чистому вигляді не існує, він виявляється в конкретних видах. Розглядати його поза зв'язком з іншими ризиками підприємства торгівлі (зовнішніми та внутрішніми) недоцільно, оскільки вони є чинниками, які впливають на величину комерційного ризику [4].

Комерційний ризик виникає у процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Причини комерційного ризику є такі: зниження обсягу реалізації внаслідок зміни кон'юнктури, підвищення закупівельної ціни товарів, непередбачене зниження обсягу закупівель, втрата товарів у процесі обігу, підвищення витрат обігу [5].

Системна сукупність комерційних ризиків формується за такими групами джерел їхнього походження: ризики проходження етапів посередництва (від виробництва до споживання товарів); ризики організації комерційного посередництва; ризики виконання завдань торгово-технологічного процесу; ризики здійснення торговельного підприємництва; ризики, що супроводжують сучасні форми комерційної діяльності в торгівлі [6].

Комерційний ризик є невід'ємною ознакою комерційної діяльності та істотно впливає на фінансово-економічні результати торговельного підприємства, оскільки об'єктом ризику виступають активи, персонал, інформація, він супроводжує всі етапи торгово-технологічного процесу, а відтак потребує моніторингу, прогнозування, системного врахування факторів впливу і джерел походження. У процесі дослідження виявлено, що комерційний ризик є економічною категорією, яка характеризує рівень невизначеності результатів комерційної діяльності торгового підприємства та пов'язаних із нею відносин з іншими суб'єктами щодо посередництва в процесі просування, обміну та споживання товарів (послуг).

Модель управління комерційним ризиком повинна розкривати діяльність і безпосередньо торговельне підприємство як складну систему, що перебуває під постійним впливом зовнішнього середовища, в якому відбуваються внутрішні господарські процеси, а також враховувати вплив зовнішніх чинників і корегуючих заходів, своєчасність, повноту і коректність рішень працівників апарату управління підприємством.

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

Література: 1. Аберніхіна І. Г. Система управління майновими ризиками підприємства як складова його економічної кризи : монографія / І. Г. Аберніхіна, Л. М. Савчук. – Дніпропетровськ : Пороги, 2009. – 153 с. 2. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику : монографія / В. В. Вітлінський. – К. : ДЕМІУРГ, 2010. – 212 с. 3. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник / І. Ю. Івченко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с. 4. Ільчук О. О. Стратегічне управління економічним потенціалом торговельного підприємства : автореф. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / О. О. Ільчук ; Львівська комерційна академія. – Львів, 2010. – 18 с. 5. Клименюк М. М. Управління ризиками в економіці : навчальний посібник / М. М. Клименюк, І. А. Брижань. – К. :

Просвіт, 2000. – 256 с. **6.** Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навчальний посібник / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 240 с. **7.** Серединська В. М. Економічний аналіз : навчальний посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – 624 с.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ

УДК 658.87

Моргун Н. О.

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

***Анотація.** В статті розглянуто сутність поняття «роздрібна торгівля», ознаки та функції роздрібно торгівлі, проаналізовано динаміку роздрібно торгівлі в Україні.*

***Ключові слова:** роздрібна торгівля, торговельна діяльність.*

***Аннотация.** В статье рассмотрены сущность понятия «розничная торговля», признаки и функции розничной торговли, проанализирована динамика розничного товарооборота в Украине.*

***Ключевые слова:** розничная торговля, торговая деятельность.*

***Annotation.** The article describes the essence of the concept of «retail», features and functions of retailing, analyzed the dynamics of retail turnover in Ukraine.*

***Keywords:** retail, trading activity.*

У наш час споживчий ринок України, будучи найважливішим сектором економіки, що забезпечує життєдіяльність усього суспільства, являє собою розвинуту мережу магазинів оптової та роздрібно торгівлі, товарних ринків, підприємств громадського харчування та побутового обслуговування. Але домінуюче положення на ньому займала й займає торгівля.

Через роздрібну торгову мережу відбувається постачання населенню продуктів харчування і споживчих товарів. При збільшенні роздрібно торгівлі в масштабах усієї країни, зростає рівень життя населення.

Проблемам розвитку роздрібно торгівлі України присвячено роботи багатьох вітчизняних авторів, де як розглянуто проблеми загальнодержавного стану роздрібно торгівлі України, так і приділено увагу розвитку даного сегменту економіки в різних регіонах держави. Проблеми аналізу ринкового середовища, у якому функціонує роздрібно підприємство, приділено увагу Н. В. Рильської [1]. Детально розкривають внутрішнє середовище роздрібно торгівлі такі автори, як: Л. В. Нападовська [2], Н. М. Грабова [3], В. М. Домбровський [4].

Об'єктом дослідження виступає роздрібна торгівля.

Метою написання даної статті є оцінка тенденцій розвитку роздрібно торгівлі в Україні.

При проведенні аналізу ринку роздрібно торгівлі України доцільно розглянути визначення та особливості поняття роздрібно торгівлі. Під роздрібно торгівлю розуміється продаж товарів населенню, задоволення особистих потреб у обмін на його доходи. Підґрунтя роздрібно торгівлі становить торговельна діяльність [5].

Торговельна діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних осіб і громадян щодо здійснення купівлі та продажу товарів народного споживання з метою отримання прибутку [5].

Для роздрібно торгівлі характерні такі ознаки [6]:

– вона є самостійною, ініціативною, здійснюваною на власний ризик діяльністю юридичних осіб і громадян з метою отримання прибутку;

– головним змістом торговельної діяльності є продаж товарів, при цьому можуть виконуватися супутні роботи й надаватися різноманітні послуги. До супутніх робіт належать фасування, пакування тощо. Послуги роздрібно торгівлі доволі численні, наприклад догляд за дітьми, подарункове оформлення покупок, доставка покупок тощо;

- товари реалізуються безпосередньо громадянам або іншим кінцевим споживачам для особистого некомерційного використання;
- товари реалізуються за готівку або іншими, прирівняними до неї платіжними засобами (кредитні картки банків, перерахування з рахунків вкладників банків тощо);
- у роздрібній торгівлі можуть продавати лише товари певного асортименту (продовольчі та непродовольчі товари, горілчані та тютюнові вироби, лікарські засоби та вироби медичного призначення, деякі хімічні речовини, транспортні засоби та номерні агрегати, ювелірні вироби, окремі види зброї, боеприпасів і спеціальних засобів, деякі інші товари). Цей асортимент вужчий, аніж в оптовій торгівлі, але набагато ширший, аніж у сфері громадського харчування;
- для роздрібною торгівлі важливим є наявність торгового місця. Під торговим місцем розуміють відокремлене, спеціально обладнане місце для здійснення роздрібного продажу товарів з обов'язковим дотриманням чинних правил торговельного обслуговування населення та порядку розрахунків із покупцями;
- роздрібна торгівля ґрунтовно регламентована законодавчими та нормативно-правовими актами;
- договори купівлі-продажу в роздрібній торгівлі мають публічний характер.

Роздрібна торгівля виконує такі функції:

- сортування товарів. Роздрібна торгівля бере участь у процесі сортування, збираючи асортимент товарів від великої кількості постачальників і пропонуючи їх для продажу;
- інформування споживачів через рекламу, вітрини і написи, а також персонал; іншим учасникам каналу збуту виявляється сприяння в маркетингових дослідженнях;
- розміщення товарів. Роздрібна торгівля зберігає товари, встановлює на них ціну, розташовує в торгових приміщеннях і здійснює інші операції з товарами;
- оплата товарів. Зазвичай продукція оплачується постачальникам до її продажу кінцевим споживачам;
- завершення операції купівлі-продажу. При цьому використовують відповідне розташування магазинів і час їхньої роботи, кредитну політику і надання різних додаткових послуг [5].

Специфіка роздрібною торгівлі й її орієнтованість на кінцевого споживача визначають динаміку товарообігу (рис. 1).

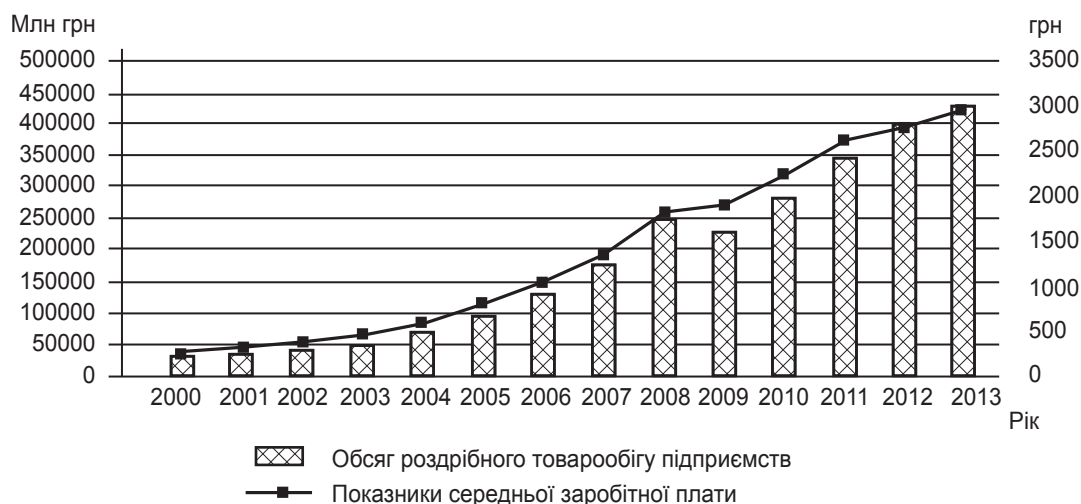


Рис. 1. Динаміка обсягу роздрібною товарообігу та середньої заробітної плати в Україні

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що обсяг роздрібною товарообігу збільшується з роками. Основною причиною швидкого зростання роздрібною товарообігу в Україні в останні роки є економічне зростання держави, зокрема збільшення добробуту населення, яке можна визначити як темп росту заробітної плати громадян. Проте в 2014 р. ця тенденція не збереглася.

У структурі роздрібною товарообігу підприємств торгівлі України в період 2005–2013 рр. переважали непродовольчі товари (рис. 2). Мінімальна частка непродовольчих товарів у роздрібною товарообігу зафіксована в 2005 р., а максимальна – в 2013 р. (рис. 2). Також швидко збільшується обсяг продовольчих товарів протягом періоду з 2005 р. до 2013 р.

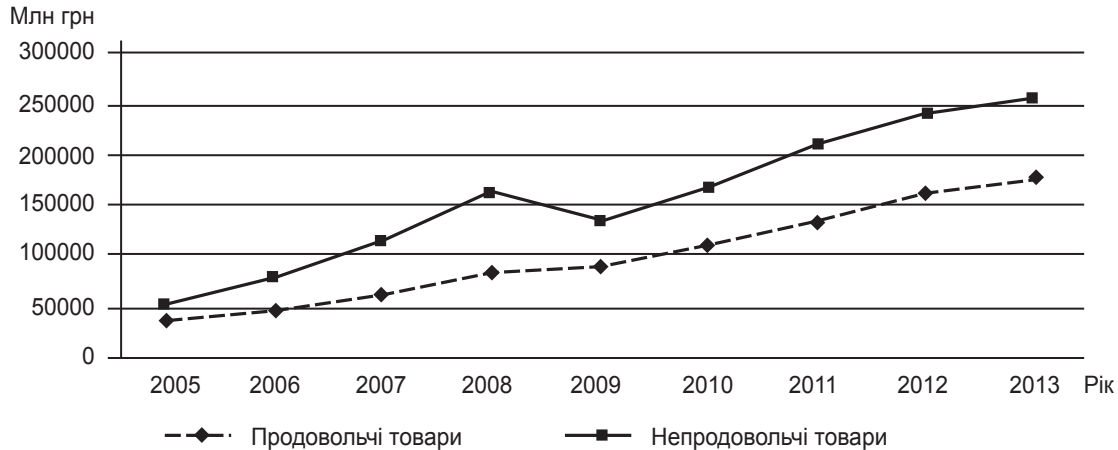


Рис. 2. Динаміка росту продовольчих і непродовольчих товарів роздрібного товарообігу в Україні

На сьогодні роздрібна торгівля України розвивається та перебуває в стані кількісних і якісних перетворень. Незважаючи на тенденції зменшення загальної кількості роздрібних товарних продуктів і населення, реальні доходи останнього та обсяги роздрібного товарообігу зростають. Відбувається активне технологічне оновлення роздрібних торговельних об'єктів і впроваджуються нові підходи до здійснення господарської діяльності, які вже зараз не можуть ігнорувати світові тенденції щодо стратегії управління та прийняття рішень.

У перспективі доцільною є оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на обсяги роздрібного товарообігу вітчизняних підприємств.

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

Література: 1. Цхведиани В. Весь мир в одной сумке / В. Цхведиани // Киевский телеграф [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://www.telegrafua.com/234/economics/3180/>. 2. Нападівська Л. В. Управлінський облік в системі гірничорудних підприємств / Л. В. Нападівська. – К. : КНЕУ, 2002. – 437. 3. Грабова Н. М. Бухгалтерський учет и анализ торгово-коммерческой деятельности : практическое пособие / Н. Н. Грабова, В. Б. Кириленко. – К. : Учетинформ, 1995. – 106 с. 4. Домбровський В. С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні / В. С. Домбровський – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 20 с. 5. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – 383 с. 6. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навчальний посібник / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 376 с. 7. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ОСОБИСТІ НЕМАЙНОВІ ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ ПОДРУЖЖЯ

УДК 347.62

Назаренко О. О.

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

Анотація. У статті досліджуються особисті немайнові права та обов'язки подружжя, особливості їхнього функціонування та регулювання Сімейним кодексом України, а також розкрито особливості немайнових відносин між подружжям.

Ключові слова: особисті немайнові відносини, подружжя, шлюб, гендерна рівність, Сімейний кодекс України.

Аннотація. В статті досліджуються личные неимущественные права и обязанности супругов, особенности их функционирования и регулирования Семейным кодексом Украины, а также раскрыты особенности неимущественных отношений между супругами.

Ключевые слова: личные неимущественные отношения, супруги, брак, гендерное равенство, Семейный кодекс Украины.

Annotation. The article examines the moral rights and duties of the spouses, particularly their functioning and regulation of the Family Code of Ukraine, as well as the disclosed features of non-property relations between spouses.

Keywords: personal non-spouse, marriage, gender equality, the Family Code of Ukraine.

На основі шлюбу, зареєстрованого державним органом реєстрації актів цивільного стану, виникають права та обов'язки подружжя. За змістом їх можна поділити на дві великі групи: особисті немайнові та майнові. Правовідносини чоловіка і дружини є передусім немайними. Всі майнові правовідносини подружжя базуються і впливають з особистих немайнових, оскільки первісні шлюбні відносини, тобто відносини з приводу створення сім'ї, – це відносини немайнові.

Між чоловіком і жінкою, які уклали шлюб, виникають досить різноманітні відносини немайнового характеру, проте не всі вони регулюються нормами права. Якщо ми розглядатимемо такі їх відносини, як взаємна повага, любов, почуття дружби і моральна підтримка – це відносини особисті немайнові, але право як таке впливає на них дуже обмежено. Переважно ця сфера відносин подружжя регулюється нормами моралі, етики, релігійними нормами [1, с. 30].

Реєстрація шлюбу породжує виникнення різноманітних за своїм змістом особистих прав та обов'язків подружжя. Оскільки відносини між подружжям мають насамперед глибоко особистий характер, то й правовому регулюванню особистих немайнових відносин у сімейному праві надається особливе значення. Суспільні зв'язки, що складаються в сім'ї, є глибоко особистими, багато в чому інтимними і ґрунтуються на почуттях любові та взаємної прихильності. В новому Сімейному кодексі (далі СК) збільшено кількість норм, які регулюють особисті немайнові відносини подружжя [2]. Проте велика кількість особистих відносин між подружжям знаходиться поза сферою правового регулювання. В силу своєї делікатності та інтимності вони не піддаються зовнішньому впливу, що вказує на їх особливий характер. В основу регулювання особистих немайнових відносин між подружжям покладено принципи рівності при набутті та здійсненні особистих немайнових прав та обов'язків.

Як підкреслено в ч. 3 ст. 7 СК України, особисті немайнові відносини подружжя регулюються лише в тій частині, у якій це є допустимим і можливим з погляду інтересів їх учасників та інтересів суспільства. Регулювання особистих немайнових відносин назване як одне з завдань, що постають перед Сімейним кодексом України. Згідно зі ст. 1 СК України, метою регулювання особистих немайнових відносин є зміцнення сім'ї як соціального інституту і як союзу конкретних осіб; побудова сімейних відносин на паритетних засадах, на почуттях взаємної любові та поваги, взаємодопомоги і підтримки у повсякденному житті [2].

До особистих немайнових прав подружжя СК України відносить ті, які є найбільш важливими та на які можна впливати нормами сімейного права. Згідно зі ст. 49–56 Сімейного кодексу України, до особистих немайнових прав подружжя належать [2]:

1) право на материнство та батьківство. Мати дітей – природна потреба і природне право жінки і чоловіка. Народження дитини є природною і найважливішою соціальною функцією жінки, яку, крім неї, ніхто здійснити не може. Реалізація права на материнство та права на батьківство є законодавчим визнанням природного права жінки та чоловіка на статеве життя. Оскільки право дружини на материнство може бути за нормальних обставин реалізованим завдяки статевим стосункам з її чоловіком, небажання чоловіка мати дитину або його нездатність до зачаття дитини може спричинити розірвання шлюбу. В свою чергу, відмова дружини від народження дитини або нездатність її до народження дитини також може бути причиною розірвання шлюбу;

2) право дружини та чоловіка на повагу до своєї індивідуальності. Індивідуальність особи – це неповторна своєрідність людини. Чоловік і дружина мають рівне право на повагу до своєї індивідуальності, своїх звичок, уподобань. Звичайно, не йдеться про повагу до шкідливих звичок, які можуть завдати шкоди дітям, друтому з подружжя та шлюбів взагалі;

3) право дружини та чоловіка на фізичний та духовний розвиток, на здобуття освіти, прояв своїх здібностей, на створення умов для праці та відпочинку;

4) право дружини та чоловіка на зміну прізвища після реєстрації шлюбу. У цьому разі орган державної реєстрації актів цивільного стану видає нове свідоцтво про шлюб. Окрему увагу законодавець приділяє праву подружжя на ім'я та прізвище. Кожен з подружжя, звісно, зберігає своє ім'я при укладенні шлюбу і право змінити його, перебуваючи у шлюбі в загальному, встановленому законом порядку. Думка іншого з подружжя щодо зміни його імені має суто рекомендаційний характер та юридичного значення не має (згоди іншого з подружжя не потрібно). Чоловік та дружина (наречені) мають право вибору: обрати прізвище одного з них як спільне прізвище подружжя у шлюбі або ж і надалі іменуватися дошлюбними прізвищами. Кожен з них вправі приєднати до свого прізвища



прізвище іншого. Якщо вони обоє бажають мати подвійне прізвище, за їхньою згодою визначається, з якого прізвища воно починатиметься. Складення більше двох прізвищ не допускається. Якщо на момент реєстрації шлюбу прізвище одного з них уже є подвійним, то він (вона) має право замінити одну з частин свого прізвища на прізвище іншого. Заяву про зміну прізвища у зв'язку з укладенням шлюбу вони вправі подати до державного органу реєстрації актів цивільного стану або до (чи в момент) реєстрації шлюбу, або згодом, якщо при реєстрації шлюбу зберегли дошлюбні прізвища;

5) право дружини та чоловіка на розподіл обов'язків та спільне вирішення питань життя сім'ї. Подружжя мають право самостійно розподіляти між собою обов'язки в сім'ї на основі взаємної згоди, повної рівності. Дана правова норма спрямована проти диктатури в сім'ї з боку одного з подружжя, нехтування думкою іншого з подружжя, а також сприяє побудові сімейних відносин на засадах шлюбної гармонії;

6) право дружини та чоловіка на особисту свободу. Змістом такого права є право на: вибір місця свого проживання; припинення шлюбних відносин; вжиття заходів, які не заборонені законом і не суперечать моральним засадам суспільства щодо підтримання шлюбних відносин.

Зазначені права характеризуються тим, що для їх здійснення не потрібно ні згоди, ні виконання активних дій з боку іншого з подружжя.

При цьому подружжя зобов'язане:

1) спільно опікуватись побудовою сімейних відносин на почуттях взаємної любові, поваги, дружби, взаємодопомоги;

2) спільно піклуватись про матеріальне забезпечення родини;

3) вагітній дружині мають бути створені умови для збереження її здоров'я і народження здорової дитини; а дружині-матері – умови для поєднання материнства зі здійсненням нею інших прав і обов'язків [3, с. 150].

В основу регулювання особистих немайнових відносин покладено принцип рівності при набутті та здійсненні особистих немайнових прав та обов'язків кожним із подружжя. Рівність чоловіка і дружини – основний принцип шлюбних відносин, заснований на визнанні однакової соціальної цінності особистості чоловіка і жінки. Це означає, що використання своїх законних прав кожним із подружжя і застосування закону при вирішенні різних спорів між ними повинно здійснюватися з неодмінним дотриманням рівності прав і обов'язків чоловіка і дружини. Загальними засадами регулювання особистих немайнових відносин між подружжям, згідно зі ст. 7 СК, є здійснення їх з урахуванням права на таємницю особистого життя подружжя, права кожного з них на особисту свободу та неприпустимість свавільного втручання в сімейне життя; відсутність привілеїв чи обмежень кожного з подружжя за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, етнічного та соціального походження, матеріального стану, місця проживання, за мовними та іншими ознаками; здійснення прав та обов'язків кожним із подружжя на рівних засадах. Цей принцип базується на загальних положеннях ст. 24 Конституції України й означає право кожного з подружжя на особисту свободу; спільне вирішення питань материнства, батьківства, виховання й освіти дітей, інших питань життя сім'ї; право кожного з подружжя на повагу до своєї індивідуальності; обов'язок подружжя щодо побудови сімейних відносин на почуттях взаємної любові, поваги, дружби, взаємодопомоги, спільної турботи про матеріальне забезпечення сім'ї та розвиток дітей [4].

При розгляді особливостей положень Сімейного кодексу, що визначають своєрідність регулювання немайнових відносин подружжя, звертає на себе особливу увагу насиченість законодавства положеннями морального характеру. Норми моралі охоплюють буквально всі аспекти шлюбних відносин, міцність яких значною мірою залежить від моральних уявлень людини. Наприклад, слід чесно ставитися до сімейних прав і обов'язків, поважати одне одного, рахуватися з інтересами кожного з подружжя, з повагою ставитися до його індивідуальності, звичок та уподобань, піклуватися про побудову сімейних відносин на почуттях взаємної любові, поваги, дружби, взаємодопомоги (ст. 51, 55 СК). Органічний зв'язок норм сімейного права та моралі, їхня взаємодія в процесі реалізації є відмінною рисою особистих немайнових відносин подружжя. У переважній більшості правові норми, що регулюють відносини, пов'язані з укладенням, розірванням шлюбу, присвячені немайновим правам і обов'язкам подружжя, мають морально-правовий зміст. Сімейне законодавство містить найрізноманітніше поєднання моральних і правових вимог, норми права і моралі доповнюють і збагачують одна одну, мають єдину кінцеву мету [1, с. 33].

Багато що у формуванні відносин між подружжям визначається національною культурою, історичними традиціями, соціально-економічними умовами, особистими чинниками. Можливості права у сфері особистих немайнових відносин між подружжям обмежені. Це – та сфера, де забезпечити реалізацію кожним із подружжя своїх можливостей правовими методами найбільш складно. Разом із тим, саме в сім'ї складаються ті моделі відносин між чоловіком та жінкою, які потім переносяться на інші сфери громадського життя. Велике значення має закріплення в сім'ї ідеї гендерної рівності й забезпечення механізму її реального втілення в життя.

Особисті немайнові права подружжя на відміну від майнових не мають економічного змісту та майнового характеру. В той же час вони є вкрай важливими, що зумовлено сутністю шлюбу як сімейного союзу жінки та чоловіка, заснованого на принципах рівності подружжя. Ці права належать кожному з подружжя незалежно від

його майнового стану. Їх здійснення не супроводжується майновим еквівалентом з боку іншого з подружжя. Вони не можуть бути виражені в грошовій формі.

Велика кількість серед закріплених у Сімейному кодексі особистих немайнових прав подружжя належить їм як громадянам і до взяття шлюбу. Водночас особисті немайнові права подружжя мають певні особливості.

По-перше, особисті немайнові права подружжя виникають не від народження, а в зв'язку із взяттям шлюбу, зареєстрованого в установленому порядку. Відтак, вони діють лише в сімейних відносинах. По-друге, особисті немайнові права подружжя не є абсолютними, бо вони можуть бути порушені не будь-ким, а лише іншим з подружжя. Тому особистим правам одного з подружжя протистоїть обов'язок іншого з подружжя не перешкоджати їх здійсненню, не порушувати їх. По-третє, особисті немайнові права подружжя є визначальними в сімейних правовідносинах. Саме з них як похідні виникають усі інші права подружжя. В основі особистих немайнових прав подружжя лежать одвічні духовні цінності, без яких неможливо створити міцний шлюб та щасливу сім'ю. По-четверте, здійснення особистих немайнових прав одним із подружжя можливе не тільки за умови погодження своїх дій з іншим із подружжя, але й з урахуванням інтересів сім'ї в цілому. По-п'яте, немайнові особисті права подружжя можуть припинитися з волі учасників шлюбних відносин – шляхом розірвання шлюбу, оскільки їх припинення відбувається разом із припиненням шлюбу [3, с. 154].

Отже, особисті права й обов'язки подружжя виникають щодо визначених нематеріальних благ. Вони тісно пов'язані з особистістю кожного з подружжя, невіддільні від неї і не можуть відчужуватися, як і самі блага, стосовно яких виникають особисті права й обов'язки. На них не впливає факт спільного чи роздільного проживання подружжя, кожний з подружжя може користуватися особистими правами на свій власний розсуд.

Дуже важливо, що особисті права й обов'язки подружжя не можуть бути припинені чи змінені домовленістю між подружжям. Не можуть бути вони і предметом шлюбного договору, інших угод. Це забезпечує неухильне дотримання основного принципу рівності подружжя в сім'ї і виключає можливість прийняття рішень, які посягають на права та гідність одного з подружжя. Усі найважливіші питання життя сім'ї мають вирішуватися подружжям спільно, на засадах рівності. Дружина та чоловік відповідальні один перед одним та перед іншими членами сім'ї за свою поведінку в ній.

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

Література: 1. Сімейне право України : підручник / За ред. Гопанчука В. С. – К. : Істина, 2002. – 304 с. 2. Сімейний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>. 3. Нечаева А. М. Семейное право : курс лекций / А. М. Нечаева. – М. :Юристъ, 1999. – 336 с. 4. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

ПРОБЛЕМАТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.225.676(477)

Нгуен Бич Хонг

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

Аннотація. Данная стаття раскрывает вопрос двойного налогообложения в Украине, в частности его правовое регулирование. На основе исследования и теоретического анализа сформулированы замечания и рекомендации к усовершенствованию украинского законодательства во избежание двойного налогообложения.

Ключевые слова: субъекты налогообложения, двойное налогообложение, налоговое законодательство Украины, избежание двойного налогообложения.

Анотація. Дана стаття розкриває питання подвійного оподаткування в Україні, зокрема його правове регулювання. На основі дослідження та теоретичного аналізу сформульовано зауваження та рекомендації для вдосконалення українського законодавства для уникнення подвійного оподаткування.

Ключові слова: суб'єкти оподаткування, подвійне оподаткування, податкове законодавство України, уникнення подвійного оподаткування.

Annotation. This article reveals the question of double taxation in Ukraine, in particular its legal regulation. On the basis of research and theoretical analysis of the observations and recommendations formulated to improve the Ukrainian legislation in order to avoid double taxation.

Keywords: subjects of taxation, double taxation, tax legislation of Ukraine, double taxation avoidance.

В условиях глобализации экономических отношений, увеличения скорости интеграционных процессов экономик, рост объемов внешнеторговых оборотов стран, выхода отечественных товаропроизводителей на международные рынки в поиске сфер прибыльного вложения капитала, предприятия сталкиваются с рядом правовых проблем, в том числе, в налоговой сфере. Эти проблемы обусловлены не только отсутствием конкретики в сфере порядка исчисления налогов, но и низким качеством действующего законодательства. Так, к примеру, налоговый кодекс Украины по ст. 294 предусматривает налогообложение физических лиц-предпринимателей по единому налогу от 200 до 1000 грн, что на сегодня для отдельных предпринимателей, работающих в малых городах, районных центрах и селах, практически невыполнимая задача, поскольку у 20 % физических лиц-предпринимателей в текущем году из указанной категории ежемесячная чистая прибыль не превышает 2000 грн.

Международная конвенция об избегании двойного налогообложения определяет, как распределяется налогообложение различных видов доходов между двумя государствами-участниками, а также устанавливает порядок взимания налога у источника (то есть налога, удерживаемого стороной, выплачивающей доходы другой стороне) при выплатах дивидендов, процентов, роялти, арендных платежей и пр. В одних случаях ставка такого налога существенно уменьшается, в других – доход полностью освобождается от налога у источника.

Учитывая высокий уровень теневизации экономики Украине, уклонение от уплаты налогов, низкий уровень налоговой культуры отечественных плательщиков, попытку государства обеспечить формирование бюджета необходимыми финансовыми ресурсами, основным источником среди которых являются налоги, особенно остро стоит проблема поиска действенных механизмов избегания двойного налогообложения, которое деструктивно влияет на намерения плательщиков. Очевидно, что для разработки концептуальных основ борьбы с этим негативным для плательщиков явлением сначала нужно определить юридическую конструкцию и причины, обуславливающие его возникновение. Это позволит не только обозначить проблемы механизма двойного налогообложения, но и найти новые пути их решения. Все это в совокупности предопределяет актуальность данного исследования.

Изучению сущности, проблемам правового регулирования и методам избегания двойного налогообложения посвящены труды зарубежных и отечественных ученых. Среди отечественных ученых весомый вклад в исследование данной предметной области сделали В. Л. Андрущенко, Л. И. Вдовиченко, Ю. Гладун, В. В. Гусев, Т. И. Ефименко, В. А. Кашине, Ю. Г. Козак, М. П. Кучерявенко, А. М. Путренко, И. Ю. Петраш, В. М. Сутормина, М. В. Федосов и другие. Среди зарубежных ученых вопросы двойного налогообложения исследовались в трудах М. Селигмана, С. Г. Пепеляева, А. И. Погорлецкого. Несмотря на значительное количество научных работ, в которых исследуются сущность, классификация, методы избегания двойного налогообложения, следует отметить, что данный вопрос требует дальнейшей разработки, в частности, усовершенствование понятийного аппарата, систематизации теоретико-практических знаний, а также поиска путей его минимизации.

Целью статьи является исследование специфических особенностей двойного налогообложения, выявление проблем и разработка предложений по решению существующих налоговых коллизий в сфере двойного налогообложения в Украине.

Двойное налогообложение может быть определено в соответствии с двумя категориями: в случае конкурирующих юрисдикций и в пределах одной юрисдикции [1]. Двойное налогообложение обуславливается также географическими факторами (налогообложение одного и того же объекта или лица как в пределах страны (в разных штатах), так и в разных странах).

Проблема двойного налогообложения не новая. Однако возникают вопросы, почему в Украине до сих пор ни в одном нормативном документе не приведены дефиниции данного понятия. Отсутствие в законодательстве четкого регулирования данного вопроса и не определенный четко порядок и сроки возврата налога на добавленную стоимость свидетельствуют о сознательном непризнании правительством данной проблемы.

Можно выделить следующие признаки двойного налогообложения: идентичность налогоплательщика; обложения объекта налогообложения более одного раза подобными или аналогичными налогами; осуществление налогообложения плательщика одной или несколькими самостоятельными налоговыми юрисдикциями; осуществление двойного налогообложения в отношении одних и тех же субъектов и объектов в один и тот же налоговый период. Проблема двойного налогообложения возникает в определенных случаях, в частности при налогообложе-

нии иностранных доходов, полученных резидентами, при смешанном порядке уплаты налога, при налогообложении части прибыли предприятий, которая распределяется.

По формам проявления двойного налогообложения можно классифицировать на:

- налогообложение одного и того же объекта на разных уровнях государственной структуры одной страны;
- налогообложение прибыли юридических лиц с последующим налогообложением этого же прибыли в виде дивидендов акционеров;
- налогообложение объектов более одного раза правительствами одного уровня (т. е. различными государствами) [2].

Двойное налогообложение имеет негативные последствия как для государства, так и налогоплательщиков. Оно приводит к увеличению налогового бремени в несколько раз и возникновению дополнительных налоговых обязательств для плательщика и, как результат, – к сокращению прибыли и исчезновению интереса к предпринимательской деятельности последнего. Последствия двойного налогообложения для обмена товарами, услугами и притока капитала, технологий и рабочей силы хорошо известны и требуют немедленного исправления, потому что такое положение дел тормозит развитие экономических отношений между государствами.

Основным документом в налоговой сфере Украины является Налоговый кодекс Украины, но с правовой точки зрения, при решении налоговых коллизий на международном уровне, за его нормами будут превалировать положения межгосударственного соглашения в сфере избегания двойного налогообложения, ратифицированного в Украине.

Вместе с тем, ни в Конституции Украины, ни в Налоговом кодексе Украины не упоминается о принципе одноразовости налогообложения или принципе избегания двойного налогообложения собственных резидентов, чья деятельность выходит за пределы национального государства, или налогообложения нерезидентов, осуществляющих деятельность на территории данного государства. Согласно данным УКБС, налоговики не признают льготы, предусмотренные Налоговым кодексом о начислении НДС при продаже банком залогового имущества, на которое было обращено взыскание. Специалисты УКБС объясняют, что пунктом 197.12 НКУ предусмотрено освобождение от обложения НДС операций банков и других финансовых учреждений по поставке (продаже, отчуждению другим способом) имущества, переданного лицами, которые не являются плательщиками налога, в залог (ипотеку), и на которое было обращено взыскание. В то же время, налоговики настаивают на уплате банками 20% налогового обязательства по НДС при реализации залогового имущества, предварительно приобретенного в собственность, приравнивая такие операции к операциям по поставке товара, подлежащих налогообложению. По их убеждению, воспользоваться льготой, закрепленной в п. 197.12 НКУ, банк может лишь в случае, если совершил обращение взыскания на залоговое имущество, но не оприходовал это имущество на баланс. Хотя это и не следует из указанной нормы НКУ, данный вопрос требует уточнения, поскольку такой порядок фактически означает двойное налогообложение должника налогом на добавленную стоимость – сначала при покупке кредитованного имущества, а затем при продаже этого имущества в качестве залогового в счет погашения долга. Следует отметить, что объем просроченной задолженности по кредитам по данным НБУ на 01.08.2014 г., составил 104 500 млн грн. В общем, это не только противоречит таким принципам налогообложения, как редкость и справедливость, но и конституционным принципам правового государства и принципа равенства всех перед законом, а также негативно сказывается на платежеспособности заемщиков и активизации кредитования экономики.

Рассматривая внешнее международное налогообложение, следует подчеркнуть, что международные налоговые соглашения (конвенции) не создают новых налоговых законов, они лишь обеспечивают по возможности лояльное и надежное соединение двух налоговых юрисдикций, двух национальных налоговых законодательств. Поэтому основное правило международных налоговых соглашений заключается в том, что они не могут дать другой стране больше прав и преимуществ, чем это предусмотрено ее национальным законодательством [5].

Международные налоговые конвенции по своей структуре очень похожи и придерживаются модели типичной налоговой конвенции, разработанной организацией экономического сотрудничества и развития. В ней предлагаются основные принципы устранения двойного налогообложения, в основе которых лежит принцип постоянного пребывания. Это означает, что любой доход полученный фирмой за рубежом облагается налоговыми органами «принимающей» страны по месту расположения и деятельности предприятия.

Уровень развития современного международного сотрудничества свидетельствует, что важное значение приобретает проблема урегулирования международных отношений по поводу налогообложения. Особенно актуально эта проблема для стран, которые пытаются привлечь иностранные инвестиции. Как показывает практика Украины, в сфере заключения соглашений об избежании двойного налогообложения с другими странами уже сделано немало. По состоянию на конец 2013 г. вступил в силу 71 международный договор Украины об избежании двойного налогообложения, в том числе и с такими странами, как Кипр и Ирландия. Подписание данных конвенций свидетельствует о политических изменениях в направлении урегулирования международного двойного налогообложения. При сохранении такой тенденции, значительно укрепятся экономические отношения: между Украиной и странами-партнерами.



Кроме того, в соответствии со ст. 7 Закона Украины «О правопреемстве Украины», Украина применяет договоры СССР об избежании двойного налогообложения, действующие до вступления в силу новых договоров. Соглашения СССР действуют в отношении Украины с такими странами, как Испания, Малайзия и Япония, и они нуждаются в замене на новые, что укрепит внешнеэкономические связи Украины с данными странами, будет способствовать экономическому сотрудничеству и переводу финансовых отношений между странами на более высокий уровень.

В Украине соглашения об избежании двойного налогообложения заключены не со всеми крупнейшими инвесторами в экономику, поэтому на ближайшую перспективу рекомендуется заключить договор с Виргинскими островами, что будет способствовать увеличению инвестиций в украинскую экономику. Однако целесообразность заключения договоров с Виргинскими островами является довольно противоречивым вопросом и требует более тщательного изучения. Так как Виргинские острова являются оффшорной зоной, имеющиеся потоки инвестиций, заключение соглашения в этом направлении следует расценивать как вывод капитала из страны, поэтому вряд ли с такими странами есть смысл его заключать [4].

В целом, необходимость ратификации конвенций объясняется тем, что они закладывают и поддерживают благоприятные условия для инвесторов одного государства на территории другого, стимулируют деловую инициативу предпринимателей, регулируют вопросы международного налогообложения доходов в двусторонних отношениях между государствами, а именно: избежание двойного налогообложения, распределение прав налогообложения между договорными государствами, устранение налоговой дискриминации, взаимное уменьшение налоговых препятствий для иностранных инвестиций и торговли [3].

Таким образом, исходя из вышеизложенного становятся очевидными необходимости:

1) законодательно закрепить дефиницию понятия «двойное налогообложение (включить его в статью 1 НКУ) как неоднократное обложения объекта налогообложения или конкретного плательщика одним и тем же налогом (или подобным) за определенный налоговый период, который возникает в результате несогласованности правового регулирования деятельности государства в сфере налогообложения;

2) дополнить ст. 4 НКУ «Основные принципы налогового законодательства» принципом «одноразовость налогообложения» с таким содержанием: один и тот же объект или субъект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный период (налоговый период);

3) создать комиссии урегулирования вопроса двойного налогообложения на международном и национальном уровнях.

Научный руководитель – канд. юрид. наук, ст. преподаватель Силенко Н. Н.

Литература: 1. Вдовіченко Л. І. Податковий кодекс України як елемент системи правового регулювання діяльності держави у сфері уникнення подвійного оподаткування / Л. І. Вдовіченко // Вісник Вищої ради юстиції. – 2012. – № 4 (12). – С. 42–51. 2. Дем'янчук Ю. Г. Поняття та шляхи подвійного оподаткування / Ю. Г. Дем'янчук // Держава і право. – 2010. – № 47. – С. 279–284. 3. Лисагор М. В. Как избежать двойного налогообложения / М. В. Лисагор, Т. И. Сухомясова // Экономика, управление, финансы : материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь : Меркурий, 2014. – С. 181–182. 4. Путренко А. М. Роль міжнародних договорів в усуненні подвійного оподаткування в Україні / А. М. Путренко // Фінансове право. – 2011. – № 2 (16). – С. 16. 5. Федосов М. В. Теорія фінансів : підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : ПУЛ, 2010. – С. 511.



ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005. 336. 1

Нгуєн Тхань Фіонг

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано теоретичні основи, пов'язані з ефективністю діяльності підприємства. Досліджено основні фактори та підходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність, показники, фактори, управління, підприємство, внутрішні фактори, зовнішні чинники.

Аннотация. Проанализированы теоретические основы, связанные с эффективностью деятельности предприятия. Исследованы основные факторы и подходы повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность, показатели, факторы, управление, предприятие, внутренние факторы, внешние факторы.

Annotation. The theoretical foundations related to enterprise performance. The basic factors and approaches to increase efficiency of the enterprise.

Keywords: efficiency, performance factors, management, enterprise, internal factors, external factors.

Підвищення ефективності діяльності підприємства і пошук шляхів її покращення завжди належали до актуальних проблем управління. В даний час значущість цієї проблеми зростає, оскільки посилюється конкуренція між виробниками, підвищуються вимоги споживачів до якості та ціни продукції, в конкурентну боротьбу на ринках активно вступають закордонні виробники.

Складність вирішення цієї проблеми полягає не тільки в різноманітності систем, моделей і підходів до оцінки ефективності використання виробничих ресурсів, але й у зростаючому значенні рівня використання нематеріальних активів у діяльності підприємства.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Досягнення поставленої мети досягається шляхом вирішення наступних завдань: розробкою обґрунтованої та ефективною системи управління, стратегії розвитку підприємства, дослідження та ступеня впливу зовнішнього оточення підприємства на його діяльність, ефективного управління підприємством.

Об'єктом дослідження є процес управління на підприємствах.

Предметом дослідження є управлінські відносини, що виникли в процесі управління виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Методологічною основою роботи є: теоретичні положення сучасної української та зарубіжної науки з питань стратегічного та поточного планування, управління підприємством.

Останнім часом різні вчені та фахівці займаються питанням дослідження підходів підвищення ефективності діяльності підприємства, наприклад: Л. Г. Мельник, О. Л. Корінцева, М. І. Баканов, М. А. Болюх, О. О. Кисельова, Г. В. Савицька, В. В. Сопко, Р. С. Сайфуліна, М. Н. Чепуріна, М. Г. Чумаченко та інші [4, с. 10].

Тракування поняття «ефективність діяльності підприємства» різними авторами представлено у табл. 1 [2, 3, 4].

Виходячи із зазначених визначень поняття «ефективність діяльності підприємства», можна говорити про те, що всі вони не розкривають уповні суть даного поняття.

Отже, у зв'язку з цим, автором запропоновано наступне визначення. Ефективність діяльності підприємства – це управління діяльністю підприємства з мінімальними витратами і максимальними результатами. У менеджменті виокремлюють економічну і соціальну ефективність.

Шляхи підвищення ефективності виробництва – це комплекс конкретних заходів щодо зростання ефективності виробництва в заданих напрямках.

Трактування поняття «ефективність діяльності підприємства» різними авторам

№	Автор	Сутність поняття «ефективність діяльності підприємства»
1	Іващенко Н. П.	Ефективна діяльність припускає отримання максимального результату за рахунок наявних ресурсів або отримання певного результату з мінімальними витратами ресурсів
2	Мейер М. В.	Ефективність діяльності підприємства – це величина доходів, що генеруються бізнес-процесами компанії за вирахуванням витрат, необхідних для їх здійснення
3	Гончаров В. І.	Ефективність діяльності підприємства визначається ступенем раціонального використання ресурсів, навичок і застосованої технології, а також зусиль підприємства для виробництва продукції та послуг при задоволенні конкретного ринкового попиту
4	Белій А. П., Лисенко Ю. Г., Мадих А. А., Макаров К. Г.	Ефективність функціонування підприємства – відношення обсягу виходів підприємства до обсягу входів, які виміряні в сумірних одиницях
5	Осипов В. І.	Ефективність діяльності підприємства виражає величину ефекту на одиницю витрат; відповідно до показників ефекту розрізняється два види ефективності діяльності підприємства: продуктивність і прибутковість (рентабельність)
6	Федорова Н. Н.	Ефективність виробничої організації визначається її здатністю адаптуватися до зовнішніх умов функціонування, зберігаючи себе при цьому як цілісне утворення
7	Покропивний С. Ф.	Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили (працівників) за певний проміжок часу
8	Шеремет О. Д., Сайфулін Р. С.	Ефективність діяльності підприємства вимірюється одним із двох способів, що відбивають результативність роботи підприємства: або відносно розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва

Основні шляхи підвищення ефективності виробництва:

- розробка проблем управління та способів їх вирішення;
- удосконалення технологічного та інформаційного забезпечення управління;
- удосконалення систем і методів управління підприємством;
- регулярне підвищення кваліфікації керівного складу та рядових співробітників;
- особливу увагу приділяти підбору кадрів.

Результатом економічної ефективності є економічний ефект, що відбивається на зростанні прибутку, підвищенні якості, зниженні витрат і т. д.

Результатом соціальної ефективності є соціальний ефект. Він полягає у підвищенні задоволеності працівників від виконуваної роботи, поліпшенні умов праці, підвищенні добробуту працівників підприємства [1].

Фактори, що підвищують ефективність менеджменту підприємства:

- Взаємодія в системі управління;
- Оптимальне використання робочого часу.

Взаємодія в системі управління передбачає вплив усіх структурних підрозділів підприємства один на одного, значення взаємодії зростає в міру розширення спеціалізації підприємства.

Взаємодія структурних підрозділів дозволяє працювати підприємству як єдиному механізму та виключити зайві, непотрібні ланки.

Така взаємодія підсилює результативність діяльності на всіх рівнях її виконання, зокрема управлінському, оскільки на нього знижуються витрати.

Важливим чинником підвищення ефективності діяльності підприємства є науково-технічний прогрес. У сучасних умовах потрібні революційні, якісні зміни, перехід до принципово нових технологій, до техніки наступних поколінь, докорінне переозброєння всіх галузей народного господарства на основі новітніх досягнень науки та техніки [5].

Корінні перетворення в техніці та технології, мобілізація всіх, не тільки технічних, але й організаційних, економічних та соціальних факторів створюють передумови для значного підвищення продуктивності праці. Належить забезпечувати впровадження новітньої техніки та технології, широко застосовувати на виробництві прогресивні форми наукової організації праці, вдосконалювати його нормування, домагатися зростання культури виробництва, зміцнення порядку і дисципліни.

Одним із важливих факторів інтенсифікації та підвищення ефективності виробництва підприємств є режим економії. Ресурсозбереження повинне перетворитися у вирішальний джерело задоволення зростаючої потреби в паливі, енергії, сировині і матеріалах.



Підвищення ефективності виробництва залежить від кращого використання основних фондів. Необхідно інтенсивніше використовувати створений виробничий потенціал, домагатися ритмічності виробництва, максимального завантаження устаткування, істотно підвищувати змінність його роботи і на цій основі збільшувати обсяг продукції з кожної одиниці обладнання, з кожного квадратного метра виробничої площі. Результатом організації інтенсивного використання виробничих потужностей є прискорення темпів приросту продукції без додаткових капітальних вкладень [6].

Важливе місце в підвищенні ефективності виробництва займають організаційно-економічні фактори. Особливо зростає їх роль із зростанням масштабів суспільного виробництва з ускладненням господарських зв'язків. Потребує подальшого розвитку і вдосконалення виробничої соціальної інфраструктура, що робить істотний вплив на рівень ефективності виробництва. В управлінні – це вдосконалення самих форм і методів управління, планування, економічного стимулювання всього господарського механізму. У цій же групі факторів широко застосовуються різноманітні важелі господарського розрахунку і матеріального заохочення, матеріальної відповідальності та інших госпрозрахункових економічних стимулів.

Особливе місце в інтенсифікації економіки підприємства, зниженні питомої витрати ресурсів належить підвищенню якості продукції. Це завдання має стати предметом постійної уваги та контролю, головним чинником в оцінці діяльності кожного трудового колективу.

Отже, в результаті дослідження уточнено визначення поняття ефективності діяльності підприємства, узагальнено основні підходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

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

Література: 1. Височина М. В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_86-89.pdf. 2. Еленева Ю. Я. Теоретические основы создания методов оценки систем менеджмента качества организаций / Ю. Я. Еленева, М. Е. Просвирина // Качество. Инновации. Образование. – 2003. – № 3. – С. 9–16. 3. Савенко Н. Теоретичні підходи до оцінювання ефективності виробництва підприємства / Н. Савенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.tnpu.edu.ua/bitstream/.../1/Savenko.pdf>. 4. Сочівець О. П. До проблеми оцінювання ефективності управління підприємством / О. П. Сочівець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/ekonomika/2009_27/R2/Sochivets.pdf. 5. Фролова Л. В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств : монографія / Л. В. Фролова, Л. В. Семерунь. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2011. – 187 с. 6. Ховрак І. В. Дискусійні питання щодо трактування економічної сутності та змісту дефініції «ефективність функціонування» корпоративних структур / І. В. Ховрак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/handle/123456789/23154>.



СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

УДК 330,342

Неведрова Е. Н.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Украина находится на этапе формирования рыночных отношений в процессе перехода к смешанной экономической системе. Необходимо выделить и сформировать свою модель экономической системы, опираясь на существующий мировой опыт развития разных стран.

Ключевые слова: экономическая система, рыночная экономика, традиционная экономическая система, догоняющая модель развития, смешанная экономическая система.



Анотація. Україна перебуває на етапі формування ринкових відносин у процесі переходу до змішаної економічної системи. Необхідно виділити і сформулювати свою модель економічної системи, спираючись на існуючий світовий досвід розвитку різних країн.

Ключові слова: економічна система, ринкова економіка, традиційна економічна система, наздоганяльна модель розвитку, змішана економічна система.

Annotation. Ukraine is in the process of formation of market relations in the process of transition to a mixed economic system. It is necessary to highlight and create its own model of economic system, based on existing international experience of different countries.

Keywords: economic system, market economy, the traditional economic system, catch-up model of development, a mixed economic system.

В условиях ограниченности экономических ресурсов и безграничности потребностей обществу необходимо выбирать и решать, что производить, от чего отказаться, куда, в какие производства направлять экономические ресурсы, сколько и как производить, как распределять количественно ограниченные произведенные товары. Общество должно выработать какой-то порядок решения этих вопросов.

Эти вопросы являются основными и общими для всех экономических систем, для всех хозяйств, тем более они актуальны для Украины. Поэтому изучение сущности и особенностей экономических систем, их моделей является очень актуальным

Цель работы – проанализировать экономические модели развития, присущие различным социально-экономическим системам; определить на основе анализа существующих моделей развития экономических систем, какую модель следует формировать в Украине.

Модели экономического развития отдельных стран формируются в рамках определенной экономической системы, которая представляет собой совокупность всех экономических процессов, происходящих в обществе на основе определенных институциональных, имущественных и финансовых отношений и организационных форм. В последние полтора-два столетия, когда капиталистическая формация стала господствующей в мире, действовали различные типы экономических систем: рыночная экономика, базирующаяся на свободной конкуренции (классический капитализм), смешанная экономика (современный капитализм) и две нерыночные системы – традиционная (натуральная) и административно-командная. В каждой системе выстраиваются национальные модели организации хозяйства, корреспондируются с имеющимся экономическим, ресурсным и культурным потенциалом страны, ее традициями, духовностью и ментальностью. Модели экономического развития в рамках системы современного капитализма составляли предмет анализа и отечественных ученых.

Например, С. Мочерный выделяет следующие основные модели:

- 1) рыночной экономики с ее модификациями и историческими формами;
- 2) смешанной экономики, которая является самой совершенной моделью современного капитализма;
- 3) постиндустриального общества;
- 4) национальной экономики;
- 5) капиталистической экономики;
- 6) народной экономики.

Оптимальной моделью для Украины автор считает модель народной экономики, которая предусматривает использование всех типов собственности (за доминирование трудовой коллективной собственности), всестороннюю социальную защиту населения и национальное демократическое экономическое планирование [1].

Украинский экономист А. Филиппенко, проанализировав эволюцию моделей экономического развития в отношении стран, освободившихся от колониальной зависимости, так называемых молодых независимых государств или стран, развивающихся, отмечает, что современная наука выделяет следующие основные модели экономического развития: модель линейных стадий; модель структурных преобразований; неоклассическую модель свободного рынка; теорию внешней зависимости; теорию дуального развития; концепцию эндогенного роста; инновационную теорию экономического развития; модель устойчивого развития. Наиболее приемлемой для Украины автор считает «интегральную модель экономического развития, которая позволяет полнее реализовать национальные интересы в мировом хозяйстве» [2].

Анализ моделей экономического развития, существующих в рамках современной капиталистической системы, и тех, которые украинские ученые считают приемлемыми для нашей страны, склоняет к ряду обобщений и выводов. Почти все отечественные исследователи:

- 1) пытаются изучить западные модели экономического развития и тем или иным образом приспособить какую-то из них к украинским реалиям;

- 2) обосновывают необходимость для Украины смешанной модели развития экономики, ориентированной на реализацию интересов и государства, и финансово-монополистических групп, как мелкого, так и среднего бизнеса;
- 3) настаивают на реализации в Украине такой экономической модели, которая бы предусматривала сочетание государственного регулирования с рыночной конкурентной экономикой;
- 4) определяя, какой должна быть доля государства в экономике страны, опираются в основном на опыт России, о чем свидетельствует количество ссылок на российские источники, используемые для анализа;
- 5) отмечают необходимость оптимальной модели экономического развития для Украины, но не осуществляют основательной и всесторонней выработки такой модели.

Украинская экономика переживает один из самых тяжелых периодов со времени обретения независимости. Глубокие реформы как никогда нужны стране. Кроме внутренней потребности, это и требование МВФ, без помощи которого справиться с выплатами по госдолгу в ближайшее время будет практически невозможно. В то же время западная поддержка – как финансовая, так и экспертная – может помочь запустить экономику и вывести на новый этап развития.

На данном этапе экономика Украины сталкивается с необходимостью осуществления следующих превращений:

- стабилизация ситуации в стране;
- обеспечение макроэкономической стабилизации;
- либерализация экономической политики;
- приватизация государственных предприятий и демонополизация производства;
- формирование системы социальной защиты населения.

Реализация указанных трансформаций возможна двумя путями. Первый – это эволюционные изменения на основе институционально-кейнсианской политики. Второй путь предполагает осуществление радикальных изменений («шоковой терапии») в соответствии с либерально-монетаристскими рецептами. Эволюционный вариант преобразований выбрал Китай и в определенной степени Венгрия. Большинство стран, образовавшихся на постсоветском пространстве, в том числе и Украина, а также бывшие социалистические страны Восточной Европы пошли по пути «шоковой терапии». Результативность осуществления рыночных преобразований нельзя определять исключительно выбранным вариантом их осуществления. Примеры положительного решения задач переходного периода имеются как при эволюционном варианте (Китай), так и при «шоковом» (Польша, Чехия, Латвия, Литва, Эстония и другие). Главными факторами, которые определяют последствия трансформационных процессов, есть политическая воля и способность правящей элиты выполнить задекларированные реформы, национальное сознание и готовность граждан к активным политическим и социально-экономическим действиям, а также последовательность соблюдения выбранной теоретической концепции и практической программы ее реализации.

К сожалению, за два десятилетия в Украине не решена в полном объеме ни одна из задач переходного периода. В 1990-е гг. экономика Украины находилась в кризисном состоянии, в результате чего ВВП снизился до 40,8 % относительно уровня 1990 г. Последующий рост в течение девяти лет несколько повысил данный показатель, но кризис 2008–2009 гг. вновь отбросил отечественную экономику назад. Изменение ВВП в 2013 г. составило около нуля, а за три квартала 2014 г. ВВП сократился на 11,1 % (без учета Крыма). Общий государственный долг Украины на 31 декабря 2013 г. уменьшился 12,5 млрд долл. (40,6 % от ВВП 2013 г.), на 30.06.2014 г. – до \$ 56,844 млрд [5].

Наиболее подходящей для населения Украины, учитывая наше социалистическое прошлое, является модель социально-ориентированной экономики. В то же время следует реально учитывать современное социально-экономическое положение Украины и осознавать, что социально-рыночная экономика может функционировать только в стране с высоким уровнем развития производительных сил и реально действующими рыночными отношениями. Соответственно, прежде чем декларировать направленность трансформаций в направлении построения социального рыночного хозяйства, необходимо приблизиться к уровню развития стран с преимущественно свободной экономикой. Это означает, что по рейтингу МЭК Украина должна войти, как минимум, в третий десяток мировых лидеров, чтобы быть рядом с такими постсоветскими странами, как Литва и Грузия. Чтобы этого достичь, необходимо выбрать такую модель развития, которая в перспективе позволила бы перейти к социально-ориентированной экономике.

Такой моделью является модель догоняющего развития экономики. Опыт Японии, которая выбрала эту модель в 1950-60-х гг., и Китая, который осуществляет в настоящее время развитие в соответствии с данной моделью, дает основания отнести к ее главным признакам следующие: ускоренную модернизацию ведущих отраслей экономики; инвестиции в человеческий капитал, развитие фундаментальных и прикладных исследований; мобилизацию ограниченных ресурсов страны на решение задач технологического прорыва национальной экономики.

Модернизация экономики осуществляется на основе внедрения в производство новейших технологий. Для эффективного использования закупленных технологий, для обеспечения кадрами иностранных инвесторов, а также для разработки собственных прогрессивных технологий необходимо осуществлять вложения в человеческий

капитал и развитие науки. Фундаментом формирования человеческого капитала является высокий уровень образования и культуры основной массы населения. Если рассматривать человеческий капитал как фактор инновационного развития, то его важным показателем являются расходы на науку.

Важным фактором также является эффективное использование ресурсов для инновационного развития. Эта задача может решаться при соответствующей государственной политике, поскольку рыночные силы в первую очередь направляют экономическую деятельность на то, что уже есть в наличии, – природные ресурсы. Именно поэтому в Украине при отсутствии государственной инновационной политики наиболее конкурентоспособными отраслями, которые поставляют продукцию на экспорт, стали черная металлургия, химическая промышленность и сельское хозяйство. Для стимулирования инноваций государством применяются финансово-кредитные рычаги. Так, в Китае на 1 долл. расходов на НИОКР предоставляются налоговые льготы в размере 0,34 долл. Внедрение новейших технологий приводит к снижению энергоемкости производства. Благодаря системе государственного поощрения энергосберегающих технологий, в Японии сложился самый низкий уровень энергоемкости в мире. Энергоемкость ВВП Японии на 55 % меньше среднемировой, а в Украине – в 3,2 раза больше среднемировой [4].

Таким образом, на современном этапе для Украины целесообразно выбрать догоняющую модель экономического развития. Для ее реализации государство должно ввести специальные инновационные программы с соответствующим механизмом финансово-кредитного стимулирования. Необходимо также существенно увеличить финансирование фундаментальных и прикладных исследований, как за счет государства, так и частного капитала. Учитывая склонность украинцев к денежным сбережениям, важно усилить мотивацию к долгосрочному накоплению финансовых ресурсов, а главное – обеспечить их высокоэффективное инвестиционное использование.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Соскин А. Путь Украины: за демократию в европейское сообщество / А. Соскин // Экономический журнал-XXI. – 2010. – № 11–12. – С. 3–8. 2. Соскин А. Модель народного капитализма и национальные экономические интересы Украины / А. Соскин // Экономическая газета. – 2011. – С. 10–13. 3. Масляк П. Социально-экономические модели развития Украины: мифы и реальность / П. Масляк // Украинская правда. – Май, 2014. 4. Особенности современной геоэкономической модели развития Украины // Бизнес Информ. – 2013. – № 4. 5. Новые экономические модели для Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://politica-ua.com/>. 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoteka.economicus.ru>. 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru>.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ПРАВ ВЛАСНОСТІ

УДК 347.23

Несміян Е. А.

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

Анотація. У статті розглянуто поняття «власність» та «права власності», види та форми власності. Узагальнено еволюцію відносин власності та запропоновано шляхи подальшого реформування відносин прав власності в Україні з інституціональних позицій.

Ключові слова: власність, відносини власності, права власності, види власності, форми власності, специфікація та захист прав власності.

Аннотация. В статье рассмотрены понятия «собственность» и «права собственности», виды и формы собственности. Обобщена эволюция отношений собственности и предложены пути дальнейшего реформирования отношений прав собственности в Украине с институциональных позиций.

Ключевые слова: *собственность, отношения собственности, права собственности, виды собственности, формы собственности, спецификация и защита прав собственности.*

Annotation. *The article discusses the concept of "property" and "property rights", the types and forms of ownership. It summarizes the evolution of property relations and the ways of further reform of property relations in Ukraine institutional positions.*

Keywords: *property, property relations, ownership, types of property ownership, specification and protection of property rights.*

На нинішньому етапі переходу України до сучасної ринкової економіки питання відносин власності не лише не втрачають своєї актуальності, вони загострюються. І це не випадково. Адміністративно-командна система залишила відбиток на відносинах власності, що продовжує впливати на формування економічного інституту власності та зумовлює подальшу траєкторію розвитку економіки. Отже, актуальність даної статті визначається тим, що відносини власності становлять сутність системи суспільних виробничих відносин будь-якої держави. Їх дослідження, як і раніше, не тільки збагачує економічну науку, але й формує основні теоретичні засади для розробки і реалізації економічної політики держави.

В українській економічній літературі проблемам власності присвячено багато наукових праць. Серед них дослідження О. Беляєва [2], В. Воловича [3], К. Кривенка [4], С. Мочерного [5], В. Опришка [6]. Але, незважаючи на це, на думку автора, потребують подальшого всебічного дослідження інституціональні аспекти розвитку відносин прав власності. Тому метою даної статті є аналіз розвитку відносин прав власності в Україні з інституціональних позицій.

Як встановлено під час дослідження, по-перше, власність є однією з фундаментальних і водночас найскладніших категорій, бо має в собі багато ознак, форм прояву і систем функціонування. По-друге, сучасні економісти вбачають у власності або сукупність усіх економічних відносин, або висхідні чи первинні економічні відносини даного ладу [1, с. 76–77]. По-третє, в дослідженні власності вони зазвичай виокремлюють такі основні рівні: соціально-економічний, інституціональний та юридичний [4]. На думку автора, такий поділ є не зовсім коректним, оскільки юридичний рівень органічно входить до складу інституціонального. До того ж існуючі оцінки вищезазначених рівнів власності носять дещо еkleктичний характер, не зводячи їх до єдиної концепції формування та функціонування форм і засобів присвоєння. Тому можна погодитись на застосування інституціонально-юридичного підходу. По-четверте, правовою основою закріплення прав власності в Україні є Конституція України, Цивільний кодекс України, Закон України «Про власність» від 07.02.91 р. та інші законодавчі та нормативні акти.

Відповідно до Цивільного Кодексу України, право власності являє собою право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб [2]. За іншим визначенням [3], право власності є сукупністю правових норм, що регулюють і закріплюють суспільні відносини, які виникають у зв'язку з присвоєнням матеріальних благ громадянами, юридичними особами і державою, які надають названим суб'єктам рівні права та обов'язки щодо володіння, користування і розпорядження майном.

Інституціонально-юридичний підхід часто ідентифікують з економічною теорією прав власності, яка є частиною сучасної інституціональної економічної теорії. Представники цієї теорії (А. Алчіан, Г. Демсец, П. Пейович та інші) вважають, що власністю є не який-небудь ресурс сам по собі, а частина прав на його використання, тобто власність ототожнюється з правом власності. Виходячи з критерію можливості доступу до ресурсів, вони розглядають режими прав власності: загальної, комунальної, приватної та державної власності. Але дана теорія не передбачає вивчення особистої та корпоративної власності, незважаючи на їхні значення за умов змішаної та перехідної економік. Інституціональний аналіз комунальної та індивідуальної приватної власності не рятує, бо корпоративна та особиста власність мають свої якості, істотно відрізняючись від усіх інших форм і видів власності [4, с. 32].

Ретроспективний огляд відносин власності свідчить, що спочатку вони виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави – отримали форму юридичних законів, які регламентували правові норми щодо привласнення і розподілу суспільного багатства між різними суб'єктами (окремими громадянами, соціальними групами, класами, державою). Згідно з працею Воловича [6], оскільки право власності слугує джерелом доходу, то виникають економічні відносини прав власності. Проте якщо дохід відсутній, то може мати місце юридичне право власності.

Тому, на думку автора, важливо відмежувати поняття «відносини власності» від поняття «права власності». У першому випадку йдеться про категорію економічної науки, у другому – вияв інституціонально-юридичного підходу [3]. Виходячи з того, що власність як економічна категорія має економічний і юридичний зміст, представимо результати дослідження основних видів і форм власності у вигляді табл. 1.

Аналізуючи табл. 1, маємо зауважити, що донедавна в економічній літературі приватна й суспільна власність розглядалися як антиподи, тобто як такі, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою доводить, що подібне протиставлення не можна визнати правильним. У світі існують різні типи, види і форми власності, доповнюючи й збагачують економічне життя країн. Причому перевага багатоманітності форм власності створює умови для підвищення ефективності та розвитку продуктивних сил.

Види та форми власності в Україні

Вид власності	Форма власності
Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належить приватним особам	Трудова власність заснована на власній праці власника або членів його сім'ї
	Нетрудова приватна власність заснована на використанні найманої (чужої) праці
	Інтелектуальна власність являє собою право володіння, користування і розпорядження знаннями, науковою інформацією, винаходами, досягненнями науки і культури
	Особиста власність окремих осіб на предмети особистого споживання, яка не здатна стати джерелом доходу
Суспільна власність характеризується тим, що її суб'єктами виступає все суспільство чи колектив, що нею спільно володіє, використовує і розпоряджається	Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, релігійних і суспільних об'єднань та організацій, трудових колективів різних форм господарювання тощо
	Корпоративна власність є власність групи осіб
	Кооперативна власність є формою колективної, суспільної власності, що будується на основі пайових внесків членів кооперативу
	Державна власність виступає залежно від державного устрою у формі загальнофедеральної, регіональної, муніципальної

Укладено автором на підставі [3–6]

Важливу роль у контексті розвитку відносин власності в сучасних умовах відіграє стан державної форми власності. Цей аспект розвитку відносин власності особливо важливий в країнах з перехідною економікою (зокрема і в Україні), де процес становлення ринкових відносин ще далекий від завершення.

Важливе місце в реформуванні відносин власності належить роздержавленню та приватизації. Роздержавлення – це зменшення ролі державної власності шляхом перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності, та стимулювання розвитку приватного підприємництва. Це означає істотне скорочення державного сектору економіки і масштабів державного втручання.

Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: завдяки приватизації та комерціалізації державних підприємств. Під приватизацією розуміють відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власності, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб. Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невластивих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і цілком беруть на себе відповідальність за результати господарської діяльності. Проте світовий досвід говорить про те, що сучасне виробництво не може успішно розвиватися без наявності в більших чи менших межах державної власності і державного регулювання [1, 5]. Тому державна власність не втрачає своєї актуальності, вона має бути в оптимальному співвідношенні з іншими формами власності, а головне – має бути ефективною.

Як показало дослідження, законодавство України хоч і проголошує однакову систему прав, обов'язків і відповідальності для всіх господарюючих суб'єктів, насправді такої рівності не надає. Тому необхідно докласти багато зусиль для перетворення задекларованої на папері рівноправності всіх форм власності на повсякденну реальність. У цьому контексті також набувають значення антимонопольна політика держави та створення сприятливого конкурентного середовища. Необхідно продовжити реформування правових відносин господарюючих суб'єктів незалежно від конкретної форми власності. При цьому дії держави не можуть обмежуватися тільки скасуванням формальних обмежень на розвиток підприємницьких ініціатив.

Отже, в основі ефективності соціально-економічних перетворень лежать відносини власності. Багатоманітність форм власності створює умови для підвищення ефективності та розвитку продуктивних сил. В Україні існує потужна правова база щодо питань права власності, проте вона потребує розширення та реформування питань антимонопольної політики, підтримки підприємців, застосуванні стимулів. З урахуванням інституціонального підходу, під власністю розуміють економічний інститут, який надає людям свободу розпоряджатися обмеженими ресурсами. Ця свобода означає закріплення певних прав за власником і заборону іншим втручатися в реалізацію цих прав. Це, у свою чергу, дозволяє вирішити проблеми специфікації та розмивання прав власності. Специфікація прав власності виступає важливою умовою ринкових перетворень у країнах з перехідною економікою. Її основною метою є зміна поведінки господарюючих суб'єктів для прийняття оптимальних рішень щодо обмежених ресурсів. Тоді як розмивання прав власності – це процес, протилежний специфікації. Він має місце, коли права власності або неточно встановлені та погано захищені, або потерпають від різного роду обмежень (перш за все, з боку держави).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Колесніченко І. М.



Література: 1. Кривенко К. Т. Політична економія : навчальний посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бе-
ляєв та ін.; [за ред. д-ра екон. наук, проф. Кривенка К. Т.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с. 2. Цивільний кодекс України
[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/dictionary/p/pravo_vlasnosti.htm. 3. Опришко В. Ф.
Правознавство : підручник / В. Ф. Опришко, Ф. П. Шульженко, С. І. Шимон та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 767 с. 4. Соб-
ственность в системе социально-экономических отношений: теоретико-методологические и институциональные
аспекты : монографія / Под ред. чл.-корр. РАН Жукова В. И. – М. : РГСУ, 2005. – 408 с. 5. Беляев О. О. Політична
економія : навчальний посібник / О. О. Беляев, А. С. Бебело. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с. 6. Волович В. Н. Основы
экономической теории / В. Н. Волович, В. М. Васильцова. – СПб. : СПГГИ(ТУ) им. Плеханова, 2007. 7. Мочерний
С. В. Політична економія : навчальний посібник / С. Мочерний. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с.



ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ХОСІН КАНРІ ДЛЯ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.22.021.2

Новицька Ю. І.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Об'єктом дослідження в даній статті є питання, пов'язані з розробкою ефективної страте-
гії підприємства; розглянуто сучасні методи розробки стратегії, проаналізовано основні переваги і недоліки їх
використання. Визначено, що впровадження інноваційного японського методу Хосін Канрі сприяє підвищенню
ефективності стратегії підприємства.

Ключові слова: стратегія, Хосін Канрі, досягнення гарантованих результатів.

Аннотация. Объектом исследования в данной статье являются вопросы, связанные с разработкой эф-
фективной стратегии предприятия; рассмотрены современные методы разработки стратегии, проанализи-
рованы основные преимущества и недостатки их использования. Определено, что внедрение инновационного
японского метода Хосин Канри способствует повышению эффективности стратегии предприятия.

Ключевые слова: стратегия, Хосин Канри, достижение гарантированных результатов.

Annotation. The object of study in this article are the issues associated with developing an effective strategy for
the enterprise; Modern methods of strategy development, analysis of the main advantages and disadvantages of their use.
It has been determined that the introduction of innovative Japanese method Khocin Kanri enhances the effectiveness of
company strategy.

Keywords: strategy, Khocin Kanri, the achievement of guaranteed results.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується підвищенням рівня мінливості чинників як зо-
внішнього, так і внутрішнього середовища діяльності вітчизняних підприємств. У цих умовах особливого значення
набуває управління процесом розробки стратегії підприємства, дотримання якої повинно забезпечувати не тільки
ефективне функціонування в поточному періоді, але і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Для
успішного функціонування підприємству необхідні насамперед стратегічне бачення, яке відтворює сутність бізне-
су і спрямовує зусилля всіх його підрозділів на досягнення більш високих показників, ніж у конкурентів, а також
ринкова орієнтація, яка передбачає пріоритетність споживача, чіткий процес формулювання і вибору оптима-
льної стратегії.

Дослідженням питань, пов'язаних із розробкою стратегії на підприємстві, займалися багато відомих учених,
зокрема І. Ансофф [1], Б. Карлофф [2], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [3], В. Дж. Стівенсон [4], А. Томпсон,
А. Стрікленд [5], Т. Джексон [6] та інші. Автори виокремлюють такі методи розробки стратегії підприємства: на
основі матриці Томпсона і Стрікленда [5, с. 264], матриці І. Ансоффа [1, с. 118], трьохвимірної схеми Абея [5, с. 120]
тощо.



Однак для використання цих методів у сучасній практиці підприємств України є певні обмеження – вони не враховують вплив тих ризиків, з якими щодня стикаються вітчизняні підприємства у процесі своєї діяльності:

- *політичні* – міжнародні компанії, які досліджують і оцінюють політичні ризики в усіх країнах світу, у своїх звітах станом на 2015 р. віднесли Україну до групи країн з максимальним рівнем загрози, у цій групі також знаходяться Сирія, Ірак, Іран і Лівія;
- *валютні* – ймовірність виникнення небезпеки втрат при проведенні зовнішньоторговельних валютних та інших операцій у зв'язку з нестабільним курсом іноземної валюти;
- *цінові* – з найбільш небезпечних видів ризику, оскільки пов'язані з певною ймовірністю небезпеки втрати доходу і прибуток унаслідок підвищення рівня відпускних цін на сировину, зростання цін на тарифи і послуги і т. д. [7].

Отже, основна мета статті полягає у доведенні необхідності зміни самого підходу до процесу розробки стратегії, доведенні, що вкрай важливо використовувати при цьому більш інноваційні методи, які б дозволили не тільки максимально враховувати ті сучасні умови, в яких функціонує підприємство, але ще й були спрямовані на досягнення гарантованого результату. У такому випадку варто застосовувати методи, що належать до концепції так званого «ощадливого виробництва» (Lean Manufacturing), якої варто дотримуватися у період нестабільного функціонування економіки [8]. Основними цілями цієї концепції є: скорочення трудовитрат на підприємстві, скорочення термінів розробки нової продукції, гарантована поставка готової продукції замовнику, іншими словами – максимальна якість при мінімальних витратах. Одним із методів концепції «Lean Manufacturing» є Хосін Канрі.

Цей метод дозволяє зорієнтувати діяльність підприємства на досягнення бажаних результатів шляхом підвищення ефективності системи оперативного управління, і, як результат, зростанню рівня конкурентоспроможності підприємства. Унікальність цього методу розробки стратегії полягає в тому, що він поєднує в собі як стратегію, так і тактику, адже у більшості підприємств ці дві сфери існують незалежно одна від одної.

Одним з основоположних умов поліпшення діяльності, пов'язаного з упровадженням методу Хосін Канрі на підприємстві, є чітка орієнтація на вбудовування циклу PDCA у будь-який аспект діяльності. Поняття PDCA розшифровується як цикл Шухарта–Демінга і являє собою 4 послідовних етапи: P – планує, D – роби, C – перевірай, A – впливай. Отже, цей метод дозволяє уніфікувати ресурси підприємства і розробити чіткі показники, які можна виміряти і за якими регулярно відстежується досягнення ключових цілей. Ефективність методу Хосін Канрі забезпечується розгортанням планів удосконалення процесу виконання певних робіт шляхом об'єднання зусиль всіх робітників підприємства. Для того, щоб побудувати матричну діаграму, яка є основою складовою цього методу, необхідно обрати від трьох до п'яти ключових цілей підрозділу або підприємства, інші цілі при цьому ігноруються. Крім того, що Хосін Канрі довів свою результативність спрямованістю на досягнення конкретних цілей, він також є ефективним при мотивації персоналу. Адже стратегія підприємства приймається тільки після того, як стратегія, запропонована вищим керівництвом, буде проаналізована і уточнена менеджерами середньої ланки на основі результатів її узгодження з менеджерами нижчої ланки. Процес обговорення, який проводиться перед остаточним затвердженням стратегії, має назву «злови м'яч» (catch-ball), оскільки «м'яч» розробки стратегії перекидається між керуючими вищої та середньої ланки, і тільки потім приймається остаточне рішення. Відтак, у результаті впровадження цього методу на підприємстві менеджери починають обговорювати хід виконання поставлених завдань не тільки із керівниками вищої ланки, але й зі своїми підлеглими. Успішна реалізація стратегії в цьому випадку є неможливою без активної участі колективу в процесі її розгортання і без зацікавленості кожного працівника в кінцевих результатах.

Підсумковим документом процесу розробки стратегії за методом Хосін Канрі є X-матриця, що являє собою пакет планів роботи команди, які обов'язково дотримуються основної суті концепції «ощадливого виробництва»: створити і зміцнити конкурентні позиції підприємства на ринку, які б ґрунтувалися на використанні сучасних технологій, високому рівні якості продукції, низьких витратах на її виготовлення і постачання у точно зазначеній кількості і у точно зазначений час. Кожен план роботи, що включається в систему, призначений вирішити конкретно поставлене завдання: ліквідувати непродуктивні витрати на підприємстві та знизити рівень нестабільності, який заважає здобути переваги над конкурентами.

X-матриця складається з чотирьох основних блоків:

- 1) *стратегії* – це основний рушійний фактор у матриці, в цьому блоці робиться опис того, що планується робити і які дії здійснювати як у поточний період, так і в найближчі 2–3 роки;
- 2) *тактики* – робиться опис, як саме і за допомогою виконання яких робіт буде досягтися обрана стратегія в період найближчих 6–18 місяців діяльності;
- 3) *заходи* – в цьому блоці проводиться опис тих критеріїв оцінок, за допомогою яких оцінюватиметься хід розвитку всього процесу;
- 4) *результати* – опис усіх результатів якісного управління процесом розробки.

Додаткові блоки матриці:

- члени команди – в цьому блоці перераховуються учасники, які беруть участь у процесах розробки стратегії на всіх етапах;
- відповідальність – зазначається, хто саме і за який конкретний процес несе відповідальність на кожному етапі розробки стратегії;
- взаємозв'язки – фіксуються наявні взаємовідносини між процесами (взаємозалежність процесів).

Отже, у роботі розглянуто класичні методи розробки стратегії підприємства, проаналізовано певні обмеження використання цих методів у сучасній практиці підприємств України. Автором було запропоновано інноваційний японський метод розробки системи стратегії на підприємстві – Хосін Канрі, який дозволяє зорієнтувати діяльність підприємства на досягнення бажаних результатів шляхом підвищення ефективності системи оперативного управління, і, як результат, зростанню рівня конкурентоспроможності підприємства. Одним із важливих і перспективних напрямків подальших досліджень в галузі розробки стратегії підприємства за допомогою використання запропонованого методу є його подальша реалізація та вдосконалення на конкретному підприємстві. Для цього існує декілька передумов, зокрема, доведено ефективність методу і орієнтованість на конкретний результат.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Гонтарєва І. В.

Література: 1. Ансофф І. Стратегічне планування : навчальний посібник / І. Ансофф. – М. : Економіка, 2006. – 358 с. 2. Карлофф Б. Деловая стратегия: Концепция. Содержание. Символы / Б. Карлофф ; [пер. О. Горин]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с. 3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 2002. – 704 с. 4. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон. – М. : Изд-во «Лаборатория Базовых Знаний», 1999. – 928 с. 5. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : учебное пособие / А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИД «Вильямс», 2006. – 928 с. 6. Джексон Т. Хосин Канри: как заставить стратегию работать / Джексон Т.; [пер. с англ.]. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 248 с. 7. Гордиенко И. Как в мире оценивают политические риски / И. Гордиенко // Forbes Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/opinions/1398495-kak-v-mire-ocenivayut-politicheskie-riski>. 8. Бережливое производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kpms.ru/General_info/Lean_Production.htm. 9. Хосин Канри [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pilotzone.ucoz.ru/index/khosin_kanri/0-45.

АНАЛИЗ ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

УДК 339.922(477)

Носаль Ю. И.

Студент 2 курса факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проанализирована динамика изменения индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) Украины со времен ее становления как самостоятельного государства. Рассмотрены основные причины недостаточности высокого ИРЧП Украины путем анализа его основных составляющих.

Ключевые слова: индекс развития человеческого потенциала, уровень жизни, образованность, продолжительность жизни.

Анотація. Проаналізовано динаміку зміни індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) України з часів її становлення як самостійної держави. Розглянуто основні причини недостатності високого ІРЛП України шляхом аналізу його основних складових.

Ключові слова: індекс розвитку людського потенціалу, рівень життя, освіченість, тривалість життя.

Annotation. *The dynamics of changes in the human development index (HDI) of Ukraine since its emergence as an independent state. The main reasons for the lack of high HDI Ukraine by analyzing its main components.*

Keywords: *human development index, the standard of living, education and life expectancy.*

В современных условиях среди методов анализа экономических ситуаций наибольшую популярность приобретают методы сравнительной рейтинговой оценки. Исследовательские рейтинги рассматривают страны как наборы статистических данных, необходимых для вывода неких общих закономерностей.

Теория человеческого капитала была разработана американскими экономистами Т. У. Шульцем, Г. С. Беккером в 50–60-х гг. 20 века. Они обосновали целесообразность инвестиций в человека, его образование и здоровье, рассматривали человеческий капитал как совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения потребностей человека и общества в целом. Существенный вклад в создание теории человеческого капитала внес также американский экономист Саймон Кузнец. Проблемы изучения и анализа развития человеческого потенциала нашли отражение в работах многих украинских ученых: А. Б. Бутник-Северского, В. М. Гееца, А. А. Чухно, С. В. Мочерного и других.

Цель статьи – проанализировать основные причины динамики ИРЧП Украины путем анализа его основных составляющих. В течение длительного периода времени одним из основных показателей развития страны выступал экономический рост (увеличение ВВП в целом или на душу населения). В результате большинство стран добились увеличения индустриальных мощностей, но одновременно с этим насущным стал вопрос об истощении почв, ухудшении окружающей среды, эксплуатации человеческих ресурсов и других результатов человеческой деятельности. В современном обществе при анализе экономического развития государства основной упор делается на анализ уровня развития его человеческого потенциала. С этой целью ежегодно рассчитывается Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) государства. ИРЧП – интегральный показатель, включающий в себя три показателя: 1) уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения (в долларах США) по паритету покупательной способности (ППС); 2) средняя ожидаемая продолжительность жизни и 3) индекс образования (уровень грамотности взрослого населения и совокупная доля учащихся в населении) [1].

Украина как самостоятельное государство впервые попала в рейтинг ИРЧП в 1993 г., и первые три года оставалась среди стран с высоким уровнем развития: в 1993 и 1994 гг. – 45 место (ИРЧП равен 0,844 и 0,823 соответственно), в 1995 г. – 54 место (ИРЧП – 0,842) среди 187 стран мира [2].

Но уже в 1996 г. (ИРЧП – 0,719) Украина переместилась из стран с высоким уровнем развития в страны со средним уровнем развития и заняла 80 место в рейтинге. В следующие 2 года спад продолжался: в 1997 г. Украина занимает 95 место (ИРЧП – 0,689), в 1998 г. – 102 место (ИРЧП – 0,665). Это падение ИРЧП было обусловлено уменьшением продолжительности жизни и падением ВВП на душу населения в кризисные годы. В 2010 г., впервые за последние 14 лет, Украина заняла 69 место в рейтинге и вновь переместилась к странам с высоким уровнем развития человеческого потенциала. В 2011–2012 гг. наблюдалась негативная динамика движения Украины в рейтинге ИРЧП, но уже в 2013 г. наша страна вновь попала в список стран с высоким уровнем развития и заняла 83 место с индексом, равным 0,734 [2].

Проанализируем основные причины динамики ИРЧП Украины через анализ его основных составляющих:

1. Продолжительность жизни. В Украине к 2014 г. средняя продолжительность жизни составляет 68,1 лет (у мужчин – 62,2 года, у женщин – 74 года), в то время как во Франции средняя продолжительность жизни составляет 81 год, в Германии – 79,05 лет, а в Польше – 76,65 лет [3]. К главным причинам низкой продолжительности жизни в Украине можно отнести:

а) отсутствие позитивного прироста населения, начиная с 1991 г.;

б) наличие первого типа воспроизводства (маленькая рождаемость и маленькая смертность), сопровождаемая большой смертностью, нетипичной для стран Европы. Высокая смертность при этом наблюдается не только среди стареющего населения, но и среди молодежи;

в) появление все большего количества вредных привычек у населения, особенно среди молодежи [4].

2. Уровень образования. Если бы при расчете ИРЧП рассматривался только индекс образованности, то Украина занимала бы одно из наивысших мест, поскольку практически все население нашей страны является образованным. Но этот показатель никак не отображает качество образования украинцев, поскольку высокого его уровня нельзя достичь при устаревших материально-технической базе и методических основах системы образования. Кроме того, до сегодняшнего дня одной из главных проблем в сфере образования является коррупция. Поэтому в сфере образования на первый план выдвигается задание не столько количественного охвата всех форм обучения, сколько достижения его качественного уровня [5].

3. Уровень жизни украинцев. ВВП на душу населения по ППС в Украине, по данным МВФ, составил 8315, 8512, 8651 долларов США в 2011, 2012 и 2013 годах соответственно. В 2013 г. Украина по этому показателю заняла 104 место в рейтинге из 185 стран мира.

Для сравнения, ВВП на душу населения по ППС (в долларах США) в Польше составляет 21 751, в Болгарии – 15 568, а в Германии – 41 730 [6]. Следует отметить, что показатель ВВП на душу населения не отображает реального уровня жизни украинцев. Значительно больше информации об этом можно извлечь, проанализировав данные о прожиточном минимуме, средней зарплате, пенсиях, уровне инфляции. Проанализировав основные причины динамики ИРЧП, следует отметить, что изменение позиций Украины в рейтингах зависит от внешних факторов: изменение численности стран, по которым составлялся рейтинг; изменение классификаций (вначале были страны высоким, средним и низким уровнем развития, а позже добавились страны с очень высоким уровнем развития); особенности выбора статистических данных.

В улучшении ситуации, которая сложилась с уровнем ИРЧП в Украине, большую роль играет государство. Задание государственной власти – реализация тех функций, которые прописаны в Конституции, а именно: создание условий: для честного заработка; защиты граждан в судах от беспредела чиновников; работы социальных служб в нормальном режиме; эффективной работы жилищно-коммунальных служб, медицины и образования.

В завершение можно подчеркнуть, что, как указали специалисты ПРООН (Программа развития ООН), нет сильной зависимости между экономическим ростом и улучшением уровня образования, здоровья, то есть в стране можно достичь улучшения уровня образования и (или) здоровья даже в период экономического застоя [2].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Крюкова О. Н.

Литература: 1. Индекс развития человеческого потенциала как реальный показатель национального успеха [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://globoscope.ru/content/articles/>. 2. Празднование 20-летнего развития человеческого потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hdr.undp.org/en/mediacentre/summary/20years/>. 3. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/>. 4. Всемирная организация здравоохранения. Мировая статистика здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.who.int/whosis/whostat>. 5. Державний комітет статистики України. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua/>. 6. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

ЗАОЩАДЖЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

УДК 336.72:330.322

Овчаренко О. В.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглядається вплив заощаджень населення на формування інвестиційного потенціалу економіки України та альтернативні шляхи їх залучення. Досліджено процес трансформації заощаджень громадян України в інвестиції.

Ключові слова: збереження населення, інвестиції, інвестування, трансформація.

Аннотация. В статье рассматривается влияние сбережений населения на формирование инвестиционного потенциала экономики Украины и альтернативные пути их привлечения. Исследован процесс трансформации сбережений граждан Украины в инвестиции.

Ключевые слова: сбережения населения, инвестиции, инвестирование, трансформация.

Annotation. The article examines the impact of the population's savings in the formation of the investment potential of Ukraine's economy and alternative ways to attract them. The process of transformation of savings into investments of Ukrainian citizens.

Keywords: household savings, investment, transformation.

Економічний розвиток країни визначається рівнем внутрішніх заощаджень. Грошові заощадження громадян є важливим джерелом нових інвестицій у збільшенні суспільного капіталу. Однак сьогодні запаси грошових ресурсів громадян дещо скоротилися. Розв'язати цю проблему можна на основі стимулювання схильності громадян до заощаджень.

Проблемі залучення заощаджень населення та їхнього впливу на економічний розвиток держави приділяють увагу в своїх роботах іноземні науковці: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, Р. Міллер, Д. Ван Хуз, Р. Хейлбронер та сучасні українські вчені: М. І. Славук, Л. В. Ключник, Т. М. Одінцева, А. Ю. Рамський, П. А. Суріна та інші.

Мета статті – аналіз формування, використання та впливу заощаджень населення на інвестиційний потенціал економіки України.

Як відомо, заощадження – єдине джерело інвестиційних ресурсів. Від величини інвестицій залежить стан економіки країни в цілому. Щоб підняти рівень національної економіки, необхідно стимулювати розширення інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання.

У розвинутих країнах значна частка заощаджень формується завдяки населенню. На жаль, в Україні цьому важливому інвестиційному ресурсу не приділяється належної уваги, що пов'язано з низкою причин, серед яких низькі доходи більшості населення, значні затримки з виплатою заробітної плати, високі темпи інфляції, недовіра до фінансових посередників, економічна криза. Та й більшість українців схильні інвестувати за кордон, а якщо й в Україну, то в ті об'єкти, які є найбільш безпечними [3].

Стан заощаджень населення України можна дослідити виходячи з концепції Дж. Кейнса, який сформулював основний психологічний закон поведінки населення як споживачів на ринку – в міру зростання доходів зростає споживання, але не такою мірою, як зростають доходи. Звідси тенденція зростання заощаджень. При зменшенні доходів і спробах збереження попереднього рівня життя людина скорочує заощадження у структурі своїх доходів. Можливості заощаджень населення якраз і визначають інвестиційні ресурси економіки.

На шляху трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції можна виокремити декілька проблем, а саме: створення сприятливих умов для формування заощаджень домогосподарствами; залучення заощаджень, які знаходяться в неорганізованих формах у потенційні джерела інвестицій; ефективне використання [4].

Аналіз наукових досліджень і статистичних даних показав, що населення найбільш зацікавлене в розміщенні своїх заощаджень в таких напрямках: нерухомість, цінні папери, банківські депозитні (ощадні) вклади, іноземна валюта (рис. 1).

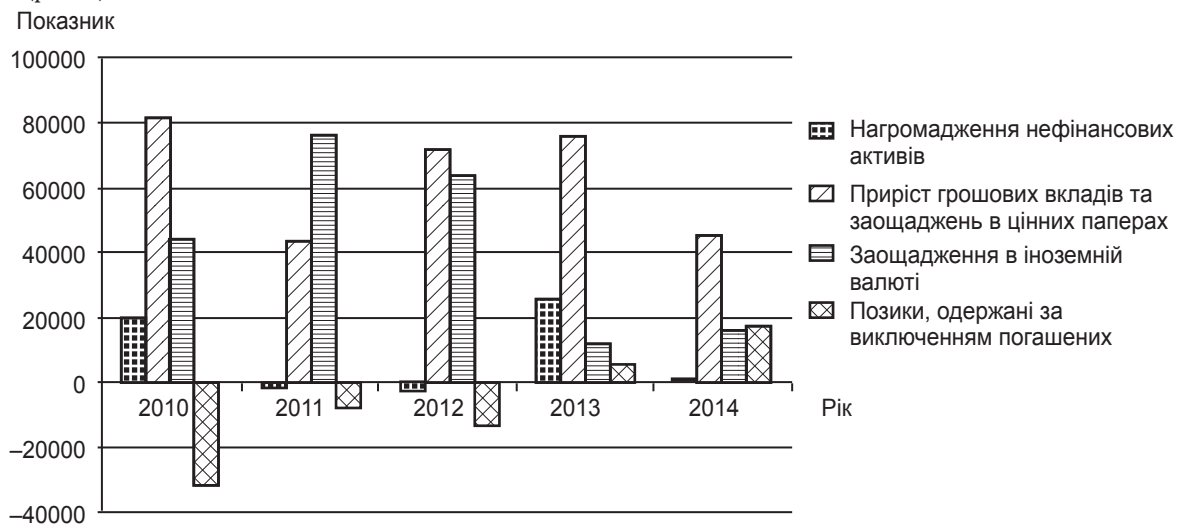


Рис. 1. Структура заощаджень населення, складено автором за [6]

Особливість заощаджень домогосподарств полягає в тому, що вони є грошовою формою доходу, а за допомогою банків цей дохід перетворюється у значну масу грошового капіталу, який приносить дохід від відсотків [2].

У сучасних умовах України зростання заощаджень населення набуває надзвичайно важливого значення – економічного, фінансового, соціального і навіть політичного. Малі обсяги заощаджень і низькі темпи їхнього збільшення є сьогодні головним гальмом розвитку й економічного зростання взагалі [1].

На формування заощаджень і трансформацію їх у інвестиції впливає держава, проводячи монетарну політику через Національний банк. Адже чим вища відсоткова ставка, тим більше населення буде вкладати свої заощадження на рахунок у банк, бо зможе отримати додатковий дохід у вигляді відсотка. Населення буде зацікавлене вкладати вільні кошти на рахунок доти, поки процентні ставки вищі від темпу інфляції.

Тож значна доля у формуванні інвестиційного потенціалу країни залежить від банківської системи, адже грошово-кредитна політика має виходити з того, що кредитно-інвестиційна діяльність повинна бути сформована з національних заощаджень.

Ще одним напрямом економічної діяльності держави є бюджетно-фіскальна політика. На формування заощаджень, а отже, інвестицій істотно впливає механізм оподаткування. Вилучення податків передуватиме формуванню заощаджень. Тому зменшення податкової маси сприяє збільшенню заощаджень, а відтак, інвестицій.

Одним із найбільш актуальних питань на сьогодні залишається проблема трансформації заощаджень населення в інвестиції.

Трансформація заощаджень в інвестиції – це складний механізм перетворення грошових ресурсів населення на фінансові та нефінансові активи з метою отримання доходу в майбутньому.

Процес перетворення заощаджень населення в реальні інвестиції включає два послідовні етапи:

1) залучення заощаджень населення в джерела інвестицій – трансформація заощаджених засобів в такі активи, за допомогою яких вони можуть бути залучені в інвестиційний процес. Такими є фінансові активи – депозит, цінні папери, страхові договори (страхування життя), а також частково позики видані і засоби, передані в довірче управління. В більшості випадків це організовані заощадження. Ці вкладення, по-перше, можуть носити коротко-, середньо- і довгостроковий характер, по-друге, носять або пайовий (акції), або борговий характер (облігації, ощадні сертифікати та ін.), по-третє, відшкодовуються як через механізм отримання доходу (наприклад, дивіденд, відсоток, прибуток, анuitет тощо), так і через механізм їх зворотного продажу.

2) використання заощаджень населення як джерела інвестицій – вкладення заощаджених засобів, акумульованих за допомогою вищезгаданих фінансових активів у реальні активи, капітал (основний і оборотний) підприємств або індивідуальних підприємців, або в капітальні активи некомерційного характеру (наприклад, житлове будівництво). Такі вкладення, по-перше, носять зазвичай довгостроковий характер, по-друге, ваблять переважно отриманням права власності на відповідну частину капіталу економічного суб'єкта (наприклад, частка в статутному капіталі підприємства), по-третє, відшкодовуються зазвичай через механізм отримання доходу і без повернення самих вкладених засобів (наприклад, через відсоток, прибуток тощо).

Враховуючи тенденції розвитку ринку колективного інвестування, зростання обсягів фінансових ресурсів учасників інвестиційних фондів, що залучаються для здійснення інвестиційної діяльності, перспективність даної форми інвестиційної діяльності залежить від рівня прийнятності її для приватних інвесторів, тобто для населення. Враховуючи особливості механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційний капітал при використанні інвестиційних фондів, доцільно виділити основні функції, котрі при цьому ними виконуються:

- швидкий перерозподіл інвестиційних ресурсів;
- трансформація фінансових ресурсів населення (заощаджень) в інвестиційний капітал шляхом їх акумуляції та розміщення через купівлю фінансових активів;
- стимулювання економічного зростання шляхом раціонального спрямування інвестиційного капіталу;
- зниження фінансових ризиків за рахунок раціональної інвестиційної диверсифікації та хеджування [5].

Отже, ступінь трансформації заощаджень в інвестиції загалом залежить від економічного і соціально-політичного середовища України. На жаль, сьогодні Україна не може повною мірою акумулювати вільні кошти громадян в інвестиції. Для вирішення цієї проблеми необхідно виконати ряд умов: по-перше, слід впливати на сукупний попит за рахунок своєчасних виплат заробітної плати; по-друге, необхідно законодавчими і ринковими умовами нівелювати надмірну диференціацію доходів населення за верствами; по-третє, необхідно стимулювати населення до нарощування вкладів шляхом надання вигідних умов і гарантій розміщення грошових вкладів.

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

Література: 1. Савлук М. І. Грошові заощадження населення як ресурс фінансового ринку / М. І. Савлук // Роль грошових заощаджень населення в розбудові економіки України : матеріали науково-практичної конференції. – К. : ХНЕУ, 2002. 2. Ключник Л. В. Заощадження домашніх господарств як джерело інвестиційних ресурсів економіки країни / Л. В. Ключник // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Ч. 4, вип. 9 (33). – С. 159–165. 3. Одінцева Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки / Т. М. Одінцева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 89–92. 4. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізм його реалізації / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5 (71). – С. 173. 5. Сурина П. А. Денежные сбережения населения как источник коллективных инвестиций / П. А. Сурина // Государственное управление. Электронный вестник. – 2007. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2007/Surina%281%29.pdf>. 6. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657:334.012.64(477)

Очерedyкo P. I.

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

Анотація. Здійснено аналіз розвитку спрощеної форми бухгалтерського обліку з урахуванням змін нормативно-правової бази, досліджено особливості облікового процесу в зв'язку з введенням в дію Податкового кодексу України. Проведено аналіз законодавчо-нормативної бази та проаналізовано праці відомих науковців.

Ключові слова: малий бізнес, оподаткування, облік, Податковий кодекс, спрощена система.

Аннотация. Осуществлен анализ развития упрощенной формы бухгалтерского учета с учетом изменений нормативно-правовой базы, исследованы особенности учетного процесса в связи с введением в действие Налогового кодекса Украины. Проведен анализ нормативно-правовой базы и проанализированы труды известных ученых.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, учет, Налоговый кодекс, упрощенная система.

Annotation. The analysis of the development of a simplified form of accounting to reflect changes of the legal framework, particularly the accounting process are investigated in connection with the introduction of the Tax Code of Ukraine. The analysis of the regulatory framework and analyzed the works of famous scientists.

Keywords: small business, tax, accounting, Tax Code, a simplified system.

Ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Згідно з даним законом, державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств. Поряд із тим Закон визначає, що суб'єкти малого підприємництва можуть узагальнювати інформацію в регістрах бухгалтерського обліку.

Диференціація вимог щодо обліку та звітності передбачає вирішення таких практичних питань:

- визначення критерію суб'єкта малого бізнесу;
- визначення діапазону значень у межах обраного критерію;
- визначення підходів і сфер спрощення, правил аудиту.

Для того, щоб забезпечити вдосконалення форми бухгалтерського обліку СМП, потрібно дотримуватися єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, правильного складання, ведення та подання фінансової та бухгалтерської звітності.

Дане питання у своїх працях було розглянуто різними фахівцями, і вони висловили свої погляди на розвиток малого бізнесу за спрощеною системою оподаткування та обліку і звітності у своїх працях, так, наприклад, О. В. Бондаренко, Х. Ю. Кондратко, аналізуючи негативні та позитивні наслідки розвитку, пропонують підвищити контроль за їхньою діяльністю [1]. С. Юрій та О. В. Квасовська вважають, що спрощення методів оподаткування для приватних підприємців є ефективним з фіскальної та стимулюючої точок зору [2]. Д. І. Дема й І. В. Шевчук звернули увагу та висвітлили проблеми щодо спрощеної системи та необхідності контролю при її застосуванні [3] тощо. Але не всі моменти оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва було досліджено, тому вони потребують подальшого вивчення.

Метою даної роботи є дослідження оподаткування в умовах дії чинного законодавства, надання рекомендацій щодо подальшого його розвитку та вивчення особливостей організації обліку суб'єктів малого підприємництва.

Удосконалення процесу управління, загальний розвиток господарства, зростання ролі інформації для прийняття економічних рішень, створення умов для приведення системи бухгалтерського обліку у відповідність до міжнародних вимог сприяли вдосконаленню організаційних засад бухгалтерського обліку в різних секторах економіки, зокрема підприємств малого бізнесу. Протягом останніх 20 років відбувалися зміни в підходах до встановлення критеріїв суб'єктів господарювання, які мали право на застосування спрощеної форми обліку, а також у методологічних аспектах облікового процесу підприємств малого бізнесу.

Стимулювання розвитку малого бізнесу було запроваджене введенням спрощеної системи оподаткування та обліку. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів до бюджету і цільових фондів [4].

Для організації бухгалтерського обліку малими підприємствами здійснюються заходи, які необхідно відображати в наказі про організацію бухгалтерського обліку:

- 1) вибір форми організації бухгалтерського обліку;
- 2) установлення правил документообігу та технології обробки облікової інформації;
- 3) використання системи рахунків бухгалтерського обліку;
- 4) установлення системи й форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності й контролю господарських операцій;
- 5) установлення порядку проведення інвентаризації активів і зобов'язань для забезпечення вірогідності даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства [2, с. 82].

Суб'єкти малого підприємництва можуть використовувати такі форми організації бухгалтерського обліку: просту, спрощену, спрощену форму бухгалтерського обліку для платників податку на прибуток за ставкою 0 % [5], меморіальну, журнальну та автоматизовану.

Проста форма застосовується малими підприємствами з незначним документообігом, які здійснюють діяльність з виконанням нематеріаломістких робіт і послуг. При використанні простої форми мале підприємство веде лише два реєстри. Це – журнал обліку господарських операцій і відомість 3-м. Журнал ведеться щомісячно, і записи в ньому здійснюються в хронологічному порядку [4, с. 352].

Спрощена форма бухгалтерського обліку передбачає використання відомостей з № 1-м по № 5-м, де узагальнюючим реєстром є оборотно-сальдова відомість. Для кожного рахунку чи групи рахунків призначена конкретна відомість. На підставі первинних і зведених документів у них робляться записи за дебетом і кредитом відповідних рахунків [1, с. 353].

У разі потреби малі підприємства можуть використовувати додаткові реєстри (виготовлені самостійно) для узагальнення інформації про господарські операції [5].

Так, малі підприємства можуть обирати самостійно для своєї діяльності відповідний план рахунків, тобто вести свою діяльність за загальним планом рахунків або за спрощеним.

Розвиток суб'єктів малого бізнесу в Україні тривалий час не зазнавав значних змін щодо оподаткування та ведення бухгалтерського обліку аж до прийняття Податкового кодексу. Згідно з ПКУ, право працювати за спрощеною системою оподаткування мають фізичні та юридичні особи, що мають документально підтверджене свідоцтво платника єдиного податку. Проведення розрахунків із платниками єдиного податку здійснюється винятково у грошовій формі, і визначення доходів здійснюється за касовим методом, а не за правилом нарахування. Також з утвердженням ПКУ було змінено параметри діяльності для платників єдиного податку – юридичних і фізичних осіб.

До 1-3 і 5 груп віднесено фізичних осіб – підприємців, що застосовують спрощену систему оподаткування, а до 4 і 6 груп – юридичних осіб – суб'єктів господарювання. Розподіл платників податку за групами проводиться залежно від обсягів доходу та кількості працівників.

Базою оподаткування єдиним податком є сума коштів, що надходить на поточний рахунок у банку платника, тому малі підприємства не розглядають склад витрат.

Згідно з п. 296.1 ст. 296 ПКУ, передбачається ведення книги обліку доходів платниками єдиного податку першої і другої групи, а також платниками третьої групи, що не зареєстровані як платники ПДВ. Однак платники єдиного податку 3 і 5 груп – платники ПДВ облік доходів і витрат ведуть за затвердженою формою та в порядку, встановленому Міністерством фінансів України. Для платників єдиного податку 4 і 6 груп не передбачено ведення книги обліку, тобто вони використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат з урахуванням положень пункту 44.2 статті 44 ПКУ [6].

Відповідно, проста форма бухгалтерського обліку може застосовуватися малими підприємствами, що не здійснюють виробництва продукції та робіт, пов'язаних з великими матеріальними втратами і проводять за місяць не більше 100 господарських операцій. При використанні такої форми ведення обліку на підприємстві може застосовуватися спрощений або робочий план рахунків бухгалтерського обліку. Цей план рахунків носить рекомендаційний характер, тобто не виключено, що суб'єкти малого бізнесу мають право застосовувати загальний План рахунків.

Також методичні рекомендації № 720, що призначені для неплатників ПДВ, які ведуть спрощений облік без застосування подвійного запису, тобто вони можуть вести облік доходів і витрат у спеціальних журналах і відомостях.

Крім того, за бажанням суб'єкта малого підприємництва, який має право на ведення спрощеного бухгалтерського обліку, він дозволяє ведення звичайного бухгалтерського обліку, як це роблять середні та великі підприємства.

Платники єдиного податку 4-6 групи мають право самостійного вибору ведення бухгалтерського обліку з використанням подвійного запису, а також ведення бухгалтерського обліку у більш повному вигляді.

У той же час, спрощена система оподаткування є найбільш ефективним інструментом підтримки малого бізнесу у переважній більшості розвинених країн. Інша річ, що механізм її функціонування там більш досконалий, ніж в Україні. Наприклад, у Словаччині фізичні особи можуть застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, якщо їхній дохід не перевищує 500 тисяч євро. Головною перевагою даної системи є спрощення системи обліку, а також право не використовувати касові апарати.

Як наслідок, запровадження спрощеної системи оподаткування та відповідно організації ведення обліку в Україні можна відмітити позитивні та негативні зміни чинного законодавства, що реально мають вплив на розвиток малого бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Позитивні та негативні наслідки Податкового кодексу для розвитку малого бізнесу

Позитивні моменти	Негативні моменти
1. Дозволено відносити до складу витрат платниками податку на прибуток, собівартість товарів (робіт, послуг) «спрощенців»	1. Скорочення сфери застосування «спрощенців»
2. Збільшена сума річних доходів, для «спрощенців» 1 і 2 груп – 150 тис. грн і 1 млн грн, а для 3 і 5 груп – для фізичних осіб до 20 млн грн, а для юридичних осіб до 20 млн грн	2. Особи 1, 2, 3 груп, які не є платниками ПДВ, складають книгу обліку доходів; 3 групи – платники ПДВ – ведуть облік доходів і затрат; 4 групи – будуть вести спрощений облік доходів і витрат згідно із законодавством
3. Введено соціальні гарантії для найманих працівників – відпустки, лікарняні	3. Досить багато надано права податківцям, а саме: право податківців на анулювання свідоцтв платника єдиного податку тощо
4. Підприємець, що працює за єдиним податком не зобов'язаний сплачувати 50-відсоткову надбавку за фіксованою ставкою за кожного найманого співробітника	4. Середньооблікова чисельність працівників до 10 найманих осіб для фізичних осіб або без використання найманих працівників (не перевищує 20 осіб), а для юридичних – до 50 осіб
-	5. Пільговий режим оподаткування встановлений з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р.
-	6. З 1 січня 2012 р. сплачують єдиний соціальний внесок

Дослідивши наслідки змін оподаткування платників податку, що працюють за єдиним податком, можна зазначити, що переважно податкове навантаження збільшується з кожним нововведенням змін в ПКУ та з кожним роком. Особливо це відчувається в наш час, коли в країні дуже нестабільна економіка.

Тому, можна стверджувати, що успішне функціонування будь-якого малого підприємства не можливе без організованої системи обліку. На малому підприємстві до певної межі можливі скорочення і спрощення обліку. У зв'язку з цим, поряд із прагненням найменших витрат часу на його ведення, необхідно пам'ятати і про чинні вимоги щодо організації обліку, визначені нормативними актами.

На нашу думку, для належної організації обліку на малих підприємствах доцільною є розробка робочого плану рахунків на основі затвердженого плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для кожного суб'єкта малого підприємництва окремо з урахуванням особливостей його діяльності. Також, правильний вибір форми ведення бухгалтерського обліку є однією з необхідних умов ефективної організації бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта.

Науковий керівник – викладач Литвиненко А. О.

Література: 1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навчальний посібник [для студ. вузів] / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 672 с. 2. Конспект лекцій для студентів напряму підготовки 6.0330509 «Облік і аудит» / Укл. Ю. Д. Маляревський, Ю. С. Горайнова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 200 с. 3. Сичко О. Особенности упрощенной системы бухгалтерского учета субъектов малого предпринимательства – юридических лиц / О. Сичко // Вестник налоговой службы Украины. – 2010. – № 34. – С. 8–15. 4. Гоголь Т. Аналіз розвитку спрощеної форми бухгалтерського обліку в Україні / Т. Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 7. – С. 10–19. 5. Моссаковський В. Необхідність інтеграції звітної інформації / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 3–9. 6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukhome.net>.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ

УДК 347.73:336.77

Панасенко О. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито значення впливу державного кредиту на економічний стан та його правове регулювання. Проаналізовано правове регулювання державного кредиту. Визначено основні завдання держави у сфері суспільних відносин.

Ключові слова: державний кредит, правові відносини, іноземний кредит, цінні папери.

Аннотация. Раскрыто значение влияния государственного кредита на экономическое состояние и его правовое регулирование. Проанализировано правовое регулирование государственного кредита. Определены основные задачи государства в сфере общественных отношений.

Ключевые слова: государственный кредит, правовые отношения, иностранный кредит, ценные бумаги.

Annotation. Discloses the impact of the value of public credit on the economic situation and its legal regulation. Analyzed the legal regulation of public credit. The main tasks of the state in the field of public relations.

Keywords: government loan, legal relations, the foreign loan securities.

Після набуття незалежності в Україні розпочався незворотній процес становлення національної фінансової системи. Розвиток держави породжує необхідність постійного переосмислення, уточнення базових категорій фінансового та цивільного права.

Необхідність регулювання кредитної діяльності пов'язана з циклічністю розвитку економіки, нерівномірністю інвестиційного процесу, коливанням споживчого попиту.

Публічний (державний, муніципальний) кредит можна визначити як урегульовані правовими нормами відносини з акумуляції публічно-територіальними утвореннями тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб на принципах добровільності, терміновості, відплатності і поверненості з метою покриття бюджетного дефіциту, фінансування інших публічних інтересів, завдань і функцій держави й територіальних утворень. Дійсно, передумовою публічного кредиту є бюджетний дефіцит, що не виключає фінансування за рахунок його інвестиційних програм, витрат, пов'язаних із капітальним будівництвом і розвитком регіонів.

Виникнення державного боргу є результатом фінансування дефіциту державного бюджету. Крім емісії державного боргу (боргових зобов'язань уряду) бюджетний дефіцит може покриватися шляхом оподаткування або надходжень від приватизації. В Україні державний кредит не є альтернативою податкового методу фінансування, а виступає як доповнення до нього.

Особливою формою державного кредиту є умовні боргові зобов'язання, в яких держава бере участь опосередковано, фактично виступаючи гарантом щодо безпосередніх запозичень юридичних осіб. При цьому до боргових зобов'язань Уряду України належать випущені ним цінні папери, інші зобов'язання у грошовій формі, гарантовані Урядом України, а також одержані ним кредити.

Вчення про кредит знайшли відображення в роботах З. Каценеленбаума, В. Лексиса, І. Гіндіна, Н. Соколова, М. Довнар-Запольського, І. Коропецького. Вони дають можливість у хронологічному порядку вивести етапи становлення та розвитку передумов регулювання кредитної діяльності як необхідної складової стабільності грошово-кредитних відносин.

Одним із найважливіших завдань держави на сучасному етапі розвитку суспільних відносин є вирішення проблеми бюджетного дефіциту, який останнім часом став характерною рисою як Державного бюджету України, так і бюджетів місцевого самоврядування. Досить ефективним засобом подолання бюджетного дефіциту завжди був державний кредит, який являє собою беземісійний метод мобілізації грошових коштів.

Тобто, державний кредит – сукупність кредитних відносин, у яких позичальником є держава, а також форма вторинного перерозподілу валового внутрішнього продукту, що використовується для покриття дефіциту державного бюджету [1]. П. 1 ст. 1054 Цивільного кодексу України, за кредитним договором, банк або інша фінансова установа зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, установлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти [2]. Отже, при отриманні державного кредиту держава або інший суб'єкт, що є позичальником, для отримання кредиту має укласти з кредитором договір.

Особливістю кредитного договору є те, що він укладається тільки у письмовій формі. Якщо він укладений з недодержанням письмової форми, то є нікчемним (ст. 1055 ЦК України) [2].

Особливості фінансових відносини у сфері державного кредиту складаються лише у зв'язку з формуванням, функціонуванням і погашенням державного боргу. Жодні правовідносини в галузі державного кредиту не можуть виникати і розвиватися без відповідного правового їх оформлення, без створення певної нормативної бази. Насамперед участь законодавчих і виконавчих органів державної влади, а також фінансових і кредитних органів у правовідносинах з державного кредиту та їхні ролі в цьому закріплені Конституцією України та чинним законодавством України [1]. Зокрема, в Конституції України в найзагальніших рисах викладено компетенцію та повноваження, принципи діяльності в галузі державного кредиту Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України і Національного банку України [3].

Надання іноземного кредиту, відповідно до чинного законодавства, передбачає оформлення рішення про надання іноземного кредиту за умов валютної самоокупності; умови укладення юридичною особою та уповноваженим банком кредитних та інших угод, а також договорів застави, поруки або укладення договору страхування. Вважається, що ці умови мають бути загальними і єдиними абсолютно для всіх позичальників без винятку. Спосіб забезпечення кредиту повинен покривати: суму основного боргу, проценти за користування кредитом, витрати на його обслуговування тощо.

Оформлення індивідуальних гарантій Кабінету Міністрів України щодо отримання кредиту здійснюється Мінфіном України та відповідними державними органами за поданням банку-агента після укладення індивідуальної угоди між Мінфіном та юридичною особою, де визначається механізм бюджетних витрат. Після одержання оригіналів гарантій банк-агент укладає з іноземним кредитором індивідуальну кредитну угоду і надсилає необхідні документи. У разі надання гарантії юридична особа (позичальник) перераховує на рахунок Мінфіну України плату до 1 % річних сум гарантії у терміни, визначені внутрішньою угодою з банком-агентом [3].

Згідно зі ст. 17 БКУ, Кабінет Міністрів України в особі Міністра фінансів України, міські ради в особі керівників їх виконавчих органів можуть надавати гарантії щодо виконання боргових зобов'язань суб'єктам виключно у межах повноважень, установлених відповідно Законом про Державний бюджет України чи рішенням про місцевий бюджет. Гарантії надаються лише на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших суб'єктів. Платежі, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань, належать до платежів з боргу [4].

У разі прийняття Кабінетом Міністрів України рішення про надання відповідно до законів України державних гарантій виконання зобов'язань юридичних осіб-резидентів перед іноземними замовниками за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) ці юридичні особи вносять до державного бюджету в порядку, визначеному угодою про порядок відшкодування витрат державного бюджету, які можуть виникнути внаслідок виконання гарантійних зобов'язань Кабінетом Міністрів України, укладеною між юридичною особою-резидентом і Мінфіном, плату за надання державної гарантії у розмірі 1 % річних суми наданої гарантії. У разі невиконання юридичними особами своїх зобов'язань щодо погашення та обслуговування наданих на умовах повернення кредитів, залучених державою або під державні гарантії, інших гарантованих Державою зобов'язань та стягнення заборгованості перед Державним бюджетом України з наданих підприємствам і організаціям позичок із державного бюджету, позичок, наданих за рахунок коштів, залучених державою або під державні гарантії, плати за користування цими позичками органи стягнення застосовують механізм стягнення цієї заборгованості у порядку, передбаченому законом для стягнення не внесених у строк податків і неподаткових платежів, включаючи погашення такої заборгованості за рахунок майна боржників [5].

Призначення державного кредиту полягає насамперед у тому, що він є засобом мобілізації в державі додаткових грошових ресурсів. Інакше кажучи, держава для вирішення проблем у процесі підвищення надходжень бюджету використовує беземісійний метод шляхом залучення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб. Мобілізовані таким чином, вони використовуються для фінансування соціальних та економічних програм. Це означає, що державний кредит як засіб розширення фінансових можливостей держави може виступати важливим фактором соціально-економічного розвитку держави, а залучення коштів для фінансування загальнодержавних завдань сприяє упорядкуванню грошового обігу. Крім того, державний кредит дозволяє фізичним і юридичним особам з певною економічною вигодою розміщувати особисті грошові кошти в державні цінні папери.

В той же час, аналіз проблем державного кредиту обумовлює і акцентування уваги на характеристичні іншого, похідного від нього явища – державного боргу. Сама наявність державних боргових зобов'язань не завжди пов'язана з безвихідною ситуацією в розвитку виробництва. В той же час, як наслідок неконтрольованого використання державного кредиту – надмірний державний борг може призвести до серйозних економічних і політичних ускладнень. Неконтрольоване зростання боргових зобов'язань обумовлює посилення податкового тягаря, додатково не виробничі витрати, пов'язані з погашенням боргу й виплатою відсотків по ньому.

Бюджетні запозичення на місцях орієнтовані на відносно довгий термін часу. Може йтися про період, не менший ніж рік. Але конструкція таких запозичень не виключає існування дуже схожих, але все ж таки особливих



конструкцій – позичок місцевих бюджетів, які реалізують більш локальні завдання. Якщо бюджетні запозичення орієнтовані на фінансування певних тенденцій розвитку регіону, вирішення глобальних економічних і соціальних завдань, то позички використовуються для покриття тимчасових касових розривів, що виникають під час виконання загального фонду місцевого бюджету [6].

Відтак, одним із найважливіших завдань держави на сучасному етапі розвитку суспільних відносин є вирішення проблеми бюджетного дефіциту, який останнім часом став характерною рисою як Державного бюджету України, так і бюджетів місцевого самоврядування. Досить ефективним засобом подолання бюджетного дефіциту завжди був державний кредит, який являє собою беземісійний спосіб мобілізації грошових коштів. Поряд із такими способами їх залучення, як підвищення податкових ставок та емісія, останній виглядає найбільш при-вабливим.

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

Література: 1. Дмитренко Е. С. Фінансове право України. Особлива частина : навчальний посібник / Е. С. Дмитренко. – К. : Алерта, 2007. – 613 с. 2. Цивільний Кодекс України : станом на 15.10.2014 р. – Х. : Право, 2014. – 440 с. 3. Конституція України : станом на 04.10.2014 р. – Х. : Право, 2014. – 250 с. 4. Зайцева Н. А. Публічно-правова природа державного кредиту / Н. А. Зайцева // Проблеми законності. – 2008. – № 98 – С. 243–248. 5. Зайцева Н. А. До питання щодо правового регулювання державного кредиту в Україні / Н. А. Зайцева // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 23–24 листопада 2007 р. – Ірпінь : Національна академія державної податкової служби України, 2007. – С. 99–101. 6. Фінансове право України : навчальний посібник / За заг.ред. докт. юрид. наук, проф. Шкарупи В. К. – К. : Істина, 2007. – 148 с.



СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА КОНФЛИКТОВ

УДК 316.48

Пелипенко В. С.

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

Аннотація. Рассмотрены основные аспекты общения, стадии, уровни, методы диагностики и избегания конфликта, а также эффективная индивидуальная и групповая работа разрешения конфликта.

Ключевые слова: конфликт, стадии разрешения конфликта, злокачественность конфликта, психологические аспекты общения.

Анотація. Розглянуті основні аспекти спілкування, стадії, рівні, методи діагностики і уникнення конфлікту, а також ефективна індивідуальна та групова робота вирішення конфлікту.

Ключові слова: конфлікт, стадії вирішення конфлікту, злоякісність конфлікту, психологічні аспекти спілкування.

Annotation. The main aspects of the communication stages, levels, methods of diagnosis and avoidance of conflict, as well as effective individual and group work to resolve the conflict.

Keywords: conflict, conflict resolution stage, malignant conflict, the psychological aspects of communication.

Социально-психологическая диагностика конфликтов очень актуальна, поскольку конфликты существуют ровно столько, сколько существует человек, и возникают они только в процессе общения людей. Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер. Под конфликтом принято понимать активные, взаимно направленные действия каждой из конфликтующих сторон для реализации

своих целей (достижение власти, приобретение материальных ресурсов и т. д.), окрашенные сильными эмоциональными переживаниями.

Необходимо знать, что в процессе общения следует применять пять основных правил, аксиом общения, следствиями которых являются возникающие проблемы (или их причины):

- 1) невозможно не коммуницировать;
- 2) любая коммуникация имеет содержательный аспект (уровень понимания) и аспект чувств (уровень отношений). Последний уровень определяет первый;
- 3) структура отношений в процессе коммуникации зависит от того, какие фазы проходит этот процесс;
- 4) на уровне содержания и на уровне отношений используются разные языки и разные способы восприятия информации;
- 5) процесс коммуникации может быть симметричным (когда оба партнера имеют или оба считают, что оба имеют одинаковый статус) или комплементарным (когда статусы обоих партнеров неравноправны).

Существует множество трактовок самого понятия «конфликт».

Конфликт – отсутствие согласия между двумя или более сторонами, которые могут быть конкретными лицами или группами. Каждая сторона делает все, чтобы принята была ее точка зрения или цель, и мешает другой стороне делать то же самое [1].

Можно ли достичь такого уровня личностного развития, когда человек сам, без чьей-либо помощи может справиться со своими трудностями и обучиться методам эффективного разрешения конфликтов? Психолог А. Минделл считает, что да.

Конфликт – это нормально. Каждый неоднократно переживает внутренний или внешний конфликты. Направленность на разрешение конфликтов – это нормальное явление и признак стремления к внутреннему равновесию, признак развития и роста.

Конфликт имеет много уровней. И, соответственно, путей разрешения. Конфликт – это не только выражение собственных трудностей, комплексов или личной психологии. Это сочетание внутренней напряженности, трудностей во взаимоотношениях с людьми, групповых и мировых проблем. Он содержит в себе потенциал для личного развития и взаимоотношений с людьми.

Конфликт может породить общность. Она же может эффективно разрешить конфликт. Когда мы работаем над конфликтом в группе, для нее может оказаться полезной такая установка, что конфликт необходим для того, чтобы лучше понять себя. Быть может, разрешение конфликта – это способ, с помощью которого социальная группа познает и признает все свои стороны, способ полного ее самовыражения [4].

Избегание конфликта или его понимание. Первая стадия разрешения конфликта – это поступить так, как поступает большинство из нас, сталкиваясь с ним, – постараться избежать его. Забыть о нем. Постараться проигнорировать его и вести себя миролюбиво. Если это не помогает, а обычно так и происходит, следующие идеи дополнительно помогут желанию избежать конфликта. Человек не одинок в своем желании избежать конфликта. Многие из нас стараются сделать это. Но вера в то, что в конфликте заложена возможность роста и раскрытия своего «я», возможность лучше узнать еще неизведанные свои стороны, позволит преодолеть страх перед конфликтом и вызываемый им дискомфорт, побуждая к личному развитию.

После первых попыток избежать конфликта следующей стадией работы по его разрешению является выделение его признаков. Иногда конфликт нелегко заметить, он может быть скрытым. Вот некоторые характерные признаки и симптомы конфликта:

- словесное несогласие;
- отсутствие открытого и доверительного общения;
- сохраняющееся разделение во времени или пространстве;
- сплетничанье о противнике;
- негативные образы или фантазии о противнике;
- подозрительность и недоверчивость по отношению к другому.

Степень злокачественности конфликта. Некоторые конфликты серьезны, некоторые – не очень. Конфликты, которые угрожают разрушить чей-то дом, жизнь, бизнес, семью и т. п. – это злокачественные конфликты. Необходимо сразу же попытаться определить злокачественность возникшего конфликта.

Сделать сознательный выбор о своем вступлении в конфликт. Если есть желание попытаться решить данный конфликт, то к нему необходимо подготовиться. Момент вступления в конфликт – это дело личного выбора. Тот, кто вступает неподготовленным, может действовать хорошо, но тот, кто принял сознательное решение о своем вступлении в злокачественный конфликт, несомненно, будет действовать более успешно и большего в нем добьется.



ся. Далее, если в конфликт вовлекаются другие люди, не следует принуждать их к этому. Им тоже нужно время для подготовки.

Обращение к партнеру конфликта. Если замечен злокачественный конфликт и имеется подготовка ко вступлению в него, то можно обнаружить, что теперь есть готовность обратиться и к решению проблемы. Необходимо проверить свою готовность к разрешению конфликта.

Осознание конфликта. Предположим, что оба партнера по конфликту (конфликтующие) готовы приступить к общему способу разрешения конфликта, принадлежащему одной из сторон конфликта. Следующим шагом будет осознание этой стороной того, в какой из стадий конфликта находятся стороны – нейтральны, на стороне противника или отстаивают собственную позицию?

Стоять на своем. Многие пропускают эту стадию конфликта и сразу принимают чью-либо сторону или выражают свой нейтралитет. Однако рано или поздно, независимо от того, что происходит, почувствуется необходимость отстоять свою позицию.

Осознать свои ощущения. Многим из нас следует научиться распознавать свои чувства. Необходимо констатировать свои ощущения немедленно. При этом следует быть точным в оценке своих эмоциональных переживаний. Если вы расстроены – расстраивайтесь. Не следует пытаться справиться с этим чувством. Следует показать его, проявить и затем дать ему уйти, когда это происходит. Следует быть земными, насколько это возможно в выражении своих потребностей, боли, страха, гнева, обиды или ревности.

Возможно, в процессе разрешения конфликта, вы почувствуете сострадание к вашему оппоненту. Если это происходит не из чувства долга, а совершенно искренне, оставьте свою позицию и спросите, не могли бы вы чем-нибудь ему помочь. Пусть ваше сочувствие поможет ему лучше выразить свою позицию.

Читайте его сигналы. Стать на сторону другого – значит больше, чем просто действовать с сочувствием. Наблюдайте за своим оппонентом. Посмотрите, как он стоит, как смотрит на вас, и постарайтесь представить, какие чувства он при этом испытывает. Помогите ему их выразить.

Не пытайтесь при случае передразнивать своего оппонента. Не провоцируйте его, а используйте свое осознание и сострадание для того, чтобы понять и почувствовать, кто он в данный момент. Без такого понимания разрешение конфликта невозможно. Если вы почувствуете, что провоцируете или передразниваете его, делайте это непосредственно [2].

Проверяйте обратную связь. Мерой того, насколько правильно вы поступаете, является обратная связь с вашим оппонентом. Вы правильно прочитали его сигналы, если ваш противник откинулся на спинку стула и расслабился или если он тронут тем, что вы делаете, и благодарен вам за это.

Однако неправильное прочтение сигналов противника тоже можно обратить на пользу. Если вы ошиблись в своем представлении о том, что чувствует или думает ваш противник во время конфликта, то вам надо поправить его поправить вас.

Выход из поля конфликта. Отступление. Если вы правильно определили, на чьей вы стороне, выразили эту позицию и следовали всем изменениям, то вы и ваш партнер можете обнаружить, что автоматически отступаете. Надо не пропустить этот тонкий момент. Используйте свое знание, чтобы увидеть легкий момент расслабления, тень улыбки, тихий вздох облегчения. Если так, то покиньте поле.

Групповая работа во время разрешения конфликта. Простейшая ситуация – это когда стороны конфликта расходятся и все налаживается. Обычная ситуация – когда друзья или соседи продолжают обсуждать конфликт даже после того, как обе стороны закончили свою работу. Это означает, что еще присутствуют проявления, отличные от тех, над которыми в основном работали конфликтующие стороны. Конфликт становится социальной проблемой и требует для своего разрешения обращения к групповой работе. Наступает момент установления ролей и требование от членов группы их исполнения до тех пор, пока конфликт не будет разрешен на общественном уровне.

Индивидуальная работа. Если работа в большой группе по разрешению конфликта не достигает успеха, тогда проблема должна быть решена на индивидуальном уровне. Каждый, имеющий к этому отношение, должен рассматривать конфликтующие стороны как две внутренние части своего «я», которые требуют индивидуального решения [3].

Таким образом, знание основных аспектов общения в конфликте, методов диагностики, стадий, поможет эффективно разрешить конфликт.

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

Литература: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник [для вузов] / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с. 2. Анцупов А. Я. Исследование конфликтов в психологии / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов

// Психология конфликта : хрестоматия / Сост. и общ. ред. Н. В. Гришиной. – СПб. : Питер, 2001. – С. 202–206.
3. Мириманова М. С. Конфликтология : учебник [для студ. сред. пед. учеб. заведений] / М. С. Мириманова. – 2-е изд., испр. – М. : Академия, 2004. – 320 с. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.newpsyholog.ru/newlos-282-1.html>.

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.922:657.421

Пивовар К. О.

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

Анотація. Розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності використання основних засобів на ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ». З використанням даного підходу проведено аналіз динаміки показників діяльності відділення, що характеризують ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, таксономічний показник, алгоритм, стимулятори (дестимулятори), вектор-еталон.

Аннотация. Рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки эффективности использования основных средств на ООО «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ». С использованием данного подхода проведен анализ динамики показателей деятельности отделения, характеризующих эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, таксономический показатель, алгоритм, стимуляторы (дестимуляторы), вектор-эталон.

Annotation. The possibility of using taxonomic analysis to assess the effectiveness of fixed assets in the LLC “UKRNAFTOGAZREMONT.” Using this approach, the analysis of dynamics of the performance department, characterizing the efficiency of asset utilization.

Keywords: fixed assets, taxonomic index algorithm, stimulants (disincentives), the vector model.

Метод багатомірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємства, зокрема в підведенні підсумків роботи, оцінці виконання плану, аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання та їх підрозділів. Застосування цього методу пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. У цих умовах дати цілісну оцінку вказаних явищ за допомогою одного показника неможливо. Тому використовується система різноимених показників, які необхідно систематизувати та аналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень. Саме таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації і тому покликані вирішити дану проблему.

Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники, як Г. В. Савицька, І. А. Бланк, В. Плюта, В. В. Титаренко, М. К. Марінічева, Н. В. Сабліна [1].

Метою статті є адаптація таксономічних методів для проведення аналізу ефективності формування та використання основних засобів підприємств.

У сучасних умовах господарювання економічний аналіз як практична діяльність розкривається як основна функція управління, забезпечувальна інформаційна система обґрунтування управлінських рішень. Визначення рівня використання основних засобів є одним із найважливіших і складних завдань фінансового відділу підприємства. На практиці існують різноманітні методи аналізу, які використовуються для оцінки рівня використання основних засобів: таксономічний аналіз розвитку, кореляційний аналіз, регресійний аналіз та інші. Одним із перших мето-

дів дослідження багатовимірних об'єктів стало визначення таксономічного показника рівня розвитку, який являє собою синтетичну величину рівнодіючу всіх ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності [2].

У зв'язку з цим, в якості інструмента оцінки використання основних засобів ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ» доцільно використовувати метод таксономічного аналізу. Його використання допомагає вирішити проблеми упорядкування та узагальнення багатомірного статистичного матеріалу у єдину кількісну характеристику. У даному зв'язку використання таксономічного методу для побудови таксономічного показника використання основних засобів надасть можливість узагальнити вплив кожного з визначених показників, отримати однозначну оцінку та інтерпретувати її. Побудова таксономічного показника рівня розвитку відбувається за допомогою таких етапів [3]:

1 етап – побудова матриці спостережень на основі динаміки значень факторів економічної безпеки підприємства що були виділені за допомогою процедури факторного;

2 етап – формування стандартизованої матриці спостережень. Це обумовлено тим, що елементи матриці спостережень виражаються у специфічних для кожної ознаки (темпи у відсотках, коефіцієнти в одиницях);

3 етап – диференціація ознак матриці на стимулятори та дестимулятори. Основою такого розподілу є характерний вплив кожного з показників на ефективність кінцевого показника, тобто в даному випадку – рівня економічної безпеки підприємства, при цьому ознаки, котрі позитивно впливають на загальний рівень економічної безпеки, називають стимуляторами, а ознаки, які знижують даний рівень – де стимуляторами;

4 етап – побудова вектора-еталона. Для цього зі значень ознак матриці необхідно обрати найбільші значення стимуляторів і найменші значення дестимуляторів за весь досліджуваний період відповідно;

5 етап – визначення відстані між окремими спостереженнями та елементами вектору-еталону;

6 етап – розрахунок таксономічного показника [4].

Для визначення рівня використання основних засобів ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ» на основі побудованого таксономічного показника прийнято рішення виділити 3 діапазони, потрапляння таксономічного показника до яких характеризує рівень використання основних засобів відповідно як високий, середній або низький.

Оскільки більшість статистичних сукупностей у природі та суспільстві підпорядковується закону нормального розподілу, то можна припустити, що значення таксономічного показника оцінки рівня ефективності діяльності підприємства також підпорядковуються закону нормального розподілу. Результати розрахунку таксономічного показника використання основних засобів ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ» представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Значення таксономічного показника рівня ефективності діяльності ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ»

№1	Рік	Відстань до вектора-еталона	Таксономічний показник рівня ефективності діяльності підприємства
2	2011	5,021	0,150
3	2012	3,258	0,448
4	2013	4,146	0,298
Середнє значення відстаней		4,142	
Середнє квадратичне відхилення		0,882	
d = Середнє значення відстаней + 2 * середнє квадратичне відхилення		5,905	

Отже, проведений аналіз був доцільним і ґрунтувався на застосуванні методики інтегральної оцінки фінансового стану на підприємстві, заснованої на застосуванні методів таксономічного аналізу, який змінюється в межах від 0 до 1. Було виявлено негативну тенденцію зміни рівня таксономічного показника протягом 2011 – 2013 рр., а це свідчить про те, що обрана підприємством стратегія щодо покращення його фінансового стану є не зовсім ефективною, тому його пріоритетним завданням є обрати ефективну стратегію розвитку підприємства та розробити заходи для збільшення темпів зростання показників, що його характеризують. Як видно з наведеної табл. 1, рівень використання основних засобів підприємства в аналізованому періоді мав досить нестійкі тенденції (рис. 1).

Відповідно до розрахованих значень таксономічного показника можна говорити про те, що в цілому для ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ» в аналізованому періоді характерний середній рівень використання основних засобів. Проте в 2013 р. він сягнув середнього значення. Це пояснюється зростаючими напруженнями і нестабільністю в економічній, соціальній та політичних сферах. Позитивний вплив на загальний рівень використання основних засобів підприємства мають позитивна динаміка коефіцієнта приросту та фондівіддача. Найважливіша перевага використання таксономічного методу полягає в тому, що тепер рівень використання основних засобів вимірюється

одним синтетичним показником, який вказує напрям і масштаби змін у процесі управління витратами підприємства, що описуються сукупністю вихідних ознак.

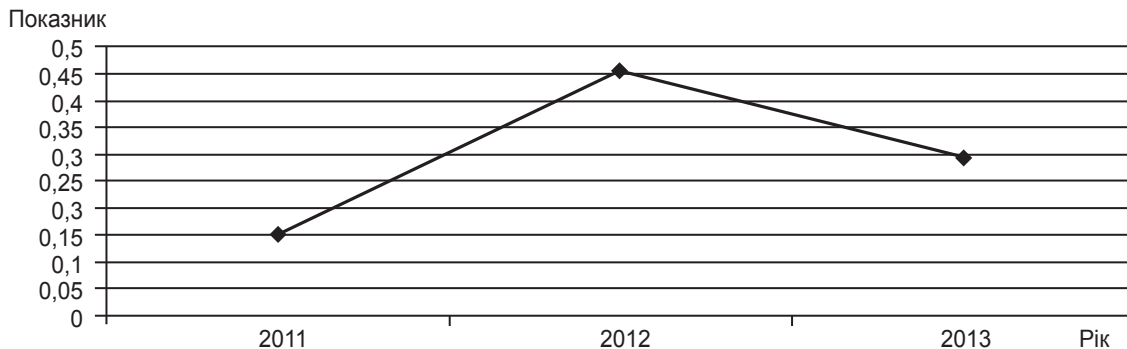


Рис. 1. Динаміка таксономічного показника використання основних засобів ТОВ «УКРНАФТОГАЗРЕМОНТ» в аналізованому періоді

Результат оцінки, отриманий за допомогою даного показника, дає змогу оперативно реагувати на його зміни та оптимізувати процес управління витратами на підприємстві. При цьому при низьких значеннях показника слід надавати перевагу оптимізації витрат у короткостроковій перспективі, при середніх значеннях – у більш довгостроковій. Пошук резервів зниження витрат звернення має бути спрямований на витрати, які безпосередньо не пов'язані з обслуговуванням покупців. Виходячи з того, що витрати обігу займають значне місце у торговельній надбавці, їх скорочення є вагомим чинником. Зменшення торговельної надбавки сприяє зниженню цін на товари, підвищенню їх конкурентоспроможності, зростанню обороту роздрібною торгівлі. Важливим фактором зниження витрат обігу є впровадження прогресивних форм торгівлі, скорочення або повне усунення незапланованих витрат: штрафів, пені, збитків від списання дебіторської заборгованості. Для цього необхідно забезпечити чітку організацію обліку та контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Отже, використання методу рівня розвитку в процесі аналізу використання основних засобів підприємства надасть можливість підвищити точність та якість аналізу витрат і забезпечити формування адекватних управлінських рішень щодо їх оптимізації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петряєва З. Ф.

Література: 1. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc-Gum/Bi/2009_3/78-82.pdf. 2. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства : навчальний посібник [для вузів] / Г. В. Савицька. – 7-е вид., випр. – Мінськ : Нове знання, 2011. – 704 с. 3. Тітаренко В. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня дефіцитності місцевого бюджету / Тітаренко В. В. // Управління розвитком. – 2010. – № 2 (121). – С. 25. 4. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін.; за ред. Г. В. Митрофанова. – К. : КНТЕУ, 2012. – 301 с.

АНАЛІЗ ЗМІН У СПРОЩЕНІЙ СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 336.23

Пивовар К. О.

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

Анотація. Розглянуто спрощену систему оподаткування як фундаментальну основу для формування і розвитку малого підприємництва у державі, її істотні зміни та позитивні або негативні наслідки, а також аналіз змін у спрощеній системі оподаткування та їхній вплив на розвиток малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, мале підприємство, фізичні особи, єдиний податок, пільги.

Аннотация. Рассмотрена упрощенная система налогообложения как фундаментальная основа для формирования и развития малого предпринимательства в государстве, ее существенные изменения и позитивные или негативные последствия, а также анализ изменений в упрощенной системе налогообложения, и их влияние на развитие малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, малое предприятие, физические лица, единый налог, льготы.

Annotation. A simplified tax system as a fundamental basis for the formation and development of small business in the State, and its significant changes positive or negative effects, as well as an analysis of changes in the simplified taxation system and their influence on the development of small business in Ukraine.

Keywords: : a simplified tax system, small business, individuals, single tax benefits.

Малі підприємства є невід'ємною частиною соціально-економічної країни. По-перше, вони сприяють підтримці стабільності ринкових відносин, оскільки значна частина населення втягується в цю систему відносин. По-друге, вони забезпечують необхідну мобільність виробництва в умовах ринку, поглиблення спеціалізації та широкий розвиток кооперації виробництва, без яких є немислимою його висока ефективність. Удосконалення системи оподаткування малих підприємств України в сучасних умовах виступає дуже важливою проблемою, адже мале підприємництво є засобом існування та стимулом самовдосконалення для мільйонів людей як в Україні, так і в цілому світі.

Спрощена система оподаткування є фундаментальною основою для формування і розвитку малого підприємництва у державі. З 2012 р. вона зазнала істотних змін, тому актуальною є потреба дослідити які позитивні або негативні наслідки принесуть ці зміни. Досліджуване питання привертає особливу увагу вітчизняних науковців, серед яких необхідно виокремити таких, як: З. С. Варналій, І. М. Бурденко, О. В. Кравченко, І. В. Барановська, А. М. Соколовська, Т. А. Конєва, О. Саваріна та інші.

У працях зазначених авторів підіймаються питання щодо труднощів становлення малого бізнесу в Україні як наслідок того, що в теоретичному і практичному планах залишаються до кінця не вирішеними проблеми наукового та методичного забезпечення послідовної та стабільної податкової політики стосовно цієї категорії платників, застосування системи засобів податкового стимулювання розвитку малого підприємництва, вдосконалення альтернативних систем оподаткування малих підприємств, організації планування податкових наслідків здійснення підприємницької діяльності.

Метою статті є аналіз змін у спрощеній системі оподаткування, та їхній вплив на розвиток малого підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження є нормативне положення щодо системи оподаткування.

Предметом є зміни оподаткування в малому підприємстві, які є платниками єдиного податку.

Основними завданнями статті є розгляд сутності та необхідності існування малого підприємництва, а також аналіз змін у спрощеній системі оподаткування, які набули чинності з 1.01.2012 р.

Формальні передумови для розвитку підприємництва в Україні було створено наприкінці 90-х років, було прийнято відповідні закони й численні підзаконні акти про державну підтримку малого бізнесу, а також сформовано певну інфраструктуру забезпечення, утворено численні асоціації й суспільні об'єднання підприємців. Органи влади всіх рівнів виявили готовність підтримати підприємців і зняти всі перешкоди, що заважають розвитку підприємництва. Цей вид діяльності є найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що

постійно змінюється. Крім того, саме мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами [3, с. 15]. Розвиток малого підприємництва напряму залежить від системи оподаткування, адже податки повинні сплачуватися в такому обсязі, щоб тягар, який лягав на плечі платників, був їм під силу. У 2011 р. за оцінкою журналу «Forbes» Україна увійшла до п'ятірки найгірших економік світу і посіла 17 місце у світі за найбільш високою ставкою податку на прибуток [4, с. 5].

На думку експертів, «система оподаткування, що існувала в Україні до прийняття нововведень у спрощеній системі оподаткування, створювала значне податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва і, незважаючи на тривалий час, витрачений на спроби її модернізувати, вона все одно залишалася найбільш обтяжливою серед 180 країн світу» [6, с. 3–9]. Для більш чіткого розуміння нових норм, необхідно провести їх детальний аналіз та виявити, що є позитивним, а що негативним. Згідно з Указом Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», [2] який діяв до прийняття нововведень, груп підприємців було лише дві – це фізичні особи та юридичні.

Отже, фізичні особи мали право здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і якщо у трудових відносинах з ним перебувало не більше 10 осіб та обсяг виручки від реалізації продукції за рік не перевищував 500 тис. грн. Юридичні ж мали право наймати не більше 50 осіб і обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не мав перевищувати 1 млн грн.

Сьогодні з введенням у дію нових норм щодо «спрощенців», груп стало шість:

1) перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 грн;

2) друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, якщо не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, що перебувають у трудових відносинах з ним, не перевищує 10 чоловік, а обсяг їхнього доходу не перевищує 1 000 000 грн;

3) третя група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб та обсяг їхнього доходу не перевищує 3 000 000 грн;

4) четверта група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 5 000 000 грн;

5) п'ята група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; обсяг доходу не перевищує 20 000 000 грн;

6) шоста група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 20 000 000 грн.

Отже, позитивним є збільшення порогу доходів. Також є можливість не здійснювати оплату єдиного податку підприємцям третьої групи у випадку неотримання доходу у звітному періоді, у зв'язку з тим, що ставка встановлена у відсотках від суми доходу. Кардинальні зміни відбулися зі ставками податку. Раніше, до 2011 р., діяли наступні ставки: фізичні особи мали платити фіксовану ставку від 20 до 200 грн на місяць (у 2011 р. максимальна ставка складала 86 грн, але з'явилася необхідність окремо сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі не менш 34,7 % від прожиткового мінімуму), а юридичним особам – 6 % + ПДВ або 10 % без ПДВ залежно від об'єму виручки від реалізації продукції.

Зараз єдиний податок встановлено в такому розмірі:

- I група має сплачувати від 1 до 10 % від розміру мінімальної заробітної плати;
- II група – від 2 до 20 % від розміру мінімальної заробітної плати;
- II та IV група – 3 % з ПДВ або 5 % без ПДВ у відсотках від об'єкта оподаткування – виручки від реалізації продукції;
- V та VI групи – 5 % доходу у разі сплати податку на додану вартість згідно з цим Кодексом; 7 % доходу у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Отже, ставки єдиного податку підвищені, що є негативним явищем, оскільки підвищення податкового тягара знижує зацікавленість у розвитку бізнесу підприємцями, що може позначитися негативно на економіці країни в цілому. Ще одне нововведення стосується розширення переліку суб'єктів господарювання, які не можуть бути

платниками єдиного податку. Це переважно високорентабельні підприємства, доходи від яких є пасивними або які за своєю суттю не потребують державної підтримки у вигляді сплати єдиного податку.

До позитивних змін у спрощеній системі оподаткування необхідно віднести наступні:

- скасування обов'язку доплати 50 % податку за найманих працівників,
- запровадження безстрокового свідоцтва платника єдиного податку;
- підприємцям дозволено не сплачувати єдиний податок під час відпустки, тобто вони матимуть економічно обгрунтоване право на «відпустку» протягом місяця, а також під час хвороби.

Спрощена система оподаткування малого бізнесу зазнала істотних змін. Замість двох груп підприємців, фізичних та юридичних осіб, з'явилося три групи фізичних та окрема група – юридичні особи. Ставка податку тепер залежить від групи, до якої зараховує себе підприємець, у відсотковому співвідношенні до мінімальної заробітної плати (I, II, V групи) або обсягу виручки від реалізації продукції (III, IV, VI групи). Окрім того, значно розширено перелік підприємств, які не можуть застосовувати спрощену систему оподаткування.

Існують і пільги, які повинні покращувати життя малим підприємцям. Однак деякі з них практично неможливі для застосування через їхню заплутану та складну процедуру оформлення.

Отже, цього року малий бізнес отримав нові правила та нові вимоги щодо власного оподаткування. Не все досконало в цих нововведеннях і не всі сприйняли це як позитивне явище, проте минула система оподаткування вже вичерпала себе, а ринкова економіка кожного дня диктує нові вимоги.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Податковий кодекс України : затверджений Верховною Радою від 02.12.2010 № 2755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 2. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 03.07.1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98>. 3. Варналій З. С. Мале підприємство: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 2 вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с. 4. Ляпін Д. В. Зелена книга малого бізнесу України / Д. В. Ляпін. – К. : Ін-т власності і свободи, 2011. – 419 с. 5. Небава М. І. Тенденції розвитку малого бізнесу в умовах нового Податкового кодексу / М. І. Небава, Ю. І. Черкасова // Економіка та управління підприємством. – 2011. – № 1. – С. 87–89. 6. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–9.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 657.62:657.3

Піскун О. О.

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

Анотація. Розглянуто та узагальнено теоретичні аспекти аналізу фінансового стану бюджетних установ та особливості здійснення фінансового аналізу бюджетної організації. Запропоновано інформаційно-аналітичну модель оцінки фінансового стану бюджетної установи.

Ключові слова: бюджетна організація, фінансовий аналіз, фінансовий стан, кошторис доходів і видатків, доходи, витрати, загальний фонд, спеціальний фонд, баланс, звітність.



Анотація. Рассмотрены и обобщены теоретические аспекты анализа финансового состояния бюджетных учреждений и особенности осуществления финансового анализа бюджетной организации. Предложена информационно-аналитическая модель оценки финансового состояния бюджетного учреждения.

Ключевые слова: бюджетная организация, финансовый анализ, финансовое состояние, смета доходов и расходов, доходы, расходы, общий фонд, специальный фонд, баланс, отчетность.

Annotation. We reviewed and summarized the theoretical aspects of financial analysis of public institutions and particularly of the financial analysis of the budget of the organization. A information-analytical model for assessing the financial status of a budgetary institution.

Keywords: budgetary organization, financial analysis, financial condition, income and expenses, income, expenses, the general fund, special fund balance reporting.

Перехід до ринкової економіки обумовив реформування бухгалтерського обліку в Україні з виокремленням фінансового та управлінського, введення нового плану рахунків і формування фінансової звітності відповідно до вимог національних і міжнародних стандартів. Це, у свою чергу, викликало необхідність здійснення фінансового аналізу за методичними підходами, властивими ринковій економіці.

Проблемам фінансового аналізу з різних точок зору у своїх працях приділяли увагу такі українські фахівці, як А. Поддєрьогін, М. Білик, К. Ізмайлова, С. Ільїна, Н. Верхоглядова, А. Шелепов, С. Буряк, П. Атамас та інші.

Для аналізу діяльності бюджетної установи необхідно використовувати спеціальну методику, засновану на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності з використанням моментів, що враховують особливості українських бюджетних установ. Основні завдання, для вирішення яких необхідне проведення фінансового аналізу бюджетних установ – це максимізація доходів; активізація структури капіталу та забезпечення його фінансової діяльності; побудова ефективного механізму управління бюджетною організацією; використання бюджетною організацією ринкових механізмів залучення фінансових коштів [1].

Метою діяльності бюджетних установ є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг; нематеріальні послуги, що їх надають бюджетні установи, на відміну від будь-якої готової продукції, не є носіями матеріальної субстанції та не оприбутковуються на склад. Об'єктами аналізу діяльності бюджетних установ є господарські засоби за складом і розміщенням, за джерелами їх формування і призначенням у процесі невиробничого споживання [2].

Основним завданням аналізу є повне і своєчасне відображення фінансово-господарських операцій з використання бюджетних коштів відповідно до їхнього цільового призначення та визначення впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на отримання та використання фінансових результатів бюджетних установ. Вирішення цього завдання передбачає деталізацію доходів та витрат бюджетних установ, вивчення та розрахунок основних показників їхньої господарської діяльності шляхом визначення бюджетної класифікації, визначення призначення та змісту доходів і витратків через ознайомлення з формуванням кошторису бюджетних установ і дослідженням основних принципів та порядком їх фінансування [3].

У таблиці наведено інформаційно-аналітичну модель оцінки фінансового стану бюджетної установи [4].

Таблица 1

Інформаційно-аналітична модель оцінки фінансового стану бюджетної установи

Складова моделі	Зміст складової
1	2
Мета аналізу бюджетної установи	Основною метою економічного аналізу бюджетних установ є пошук резервів підвищення ефективності використання ресурсів, якими володіє бюджетна установа і розробка заходів щодо їх реалізації
Завдання аналізу бюджетної установи	<ul style="list-style-type: none"> – виявлення потреби суспільства в послугах бюджетних і продукції наукових установ у потрібному обсязі; – вивчення повноти задоволення потреб суспільства в послугах бюджетних і продукції наукових установ і перевірка дотримання встановлених нормативів; – оцінка ефективності використання ресурсів, якими володіє бюджетна установа; – виявлення та вимірювання факторів відхилень фактичних показників фінансово-господарської діяльності бюджетних і наукових установ та організацій від нормативних і винайдення резервів; – контроль за збереженням принципів фінансування бюджетних установ та господарського розрахунку науково-дослідних організацій; – підготовка аналітичної інформації для вибору оптимальних управлінських рішень
Етапи аналізу бюджетних установ	<ul style="list-style-type: none"> – загальний аналіз діяльності бюджетних установ і визначення її особливостей; – Аналіз джерел фінансування бюджетних установ, –визначення величини дефіциту або профіциту та факторів, що його викликали; – характеристика та систематизація показників балансу, визначення структурних зрушень; – аналіз результатів використання кошторису доходів та витрат бюджетних установ

1	2
Принципи аналізу бюджетної установи	Державний підхід, науковість, об'єктивність, системність і комплексність, оперативність, дієвість, ефективність
Прийоми аналізу бюджетної установи	Горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, трендовий аналіз, порівняльний аналіз, факторний аналіз, маржинальний аналіз, аналіз відносних показників (коефіцієнтів)
Інформаційна база	Звітність про стан майна та результати діяльності (ф. № 1 «Баланс»); – звітність про виконання загального фонду кошторису (ф. № 2 (д/м) «Звіт про виконання загального фонду кошторису установи», ф. № 2-валюта «Звіт про використання коштів загального фонду бюджету з міжнародної діяльності України»); – звітність про надходження і використання коштів спеціального фонду бюджетних установ (ф. № 4-1 (д/м) «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами», ф. №4-2 (д/м) «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ», ф. № 4-3 (д/м) «Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду», ф. №4-3. 1 (д/м) «Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду (позики міжнародних фінансових організацій)», ф. № 4-4 (д/м) «Звіт про надходження та використання коштів, отриманих на виконання програм соціально-економічного розвитку регіонів»); – звітність бюджетних установ про заборгованість і зобов'язання (ф. № 7к (д/м) «Звіт про заборгованість бюджетних установ», ф. № 7к (д/м) 1 «Звіт про заборгованість бюджетних установ за довгостроковими розрахунками», пояснювальна записка до звіту)

Предметом такого аналізу є фінансові ресурси установ, їх формування та використання. Основні прийоми аналізу, які можуть бути використані:

- *горизонтальний аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. Такий аналіз дає можливість визначити роль бюджетного фінансування за загальним і спеціальним фондом;
- *вертикальний аналіз* – визначення структури фінансових показників з оцінюванням впливу різних факторів на кінцевий результат. Такий аналіз дає можливість визначити найвагоміші складові в балансі бюджетних установ, але найбільш вагоме його використання в аналізі складових доходів і витрат кошторису;
- *трендовий аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду. На основі екстраполяції можливо не тільки визначити перспективне значення основних показників, а також спрогнозувати перспективний аналіз фінансового стану бюджетних установ;
- *порівняльний аналіз* – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самих установ, а також міжгосподарський аналіз показників цих установ порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками;
- *факторний аналіз* – визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих або стохастичних прийомів дослідження;
- *маржинальний аналіз* – метод оцінювання і обґрунтування управлінських рішень на основі причинно-наслідкового зв'язку обсягу продажу, собівартості наданих бюджетними установами послуг;
- *аналіз відносних показників (коефіцієнтів)* – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників[5].

Бюджетні установи є первинною ланкою галузей невиробничої сфери, –де щоденно відбуваються численні господарські операції що вносять зміни до складу та розміщення господарських засобів і джерел їх утворення, – використання яких потребує ретельного контролю [6].

У процесі аналізу господарської діяльності бюджетних установ використовують сукупність наукових методів пізнання соціально-економічних процесів і явищ, серед яких можна виокремити методи наукового узагальнення, порівняння, системного аналізу (застосовуються при обґрунтуванні необхідності поєднання соціальних, специфічних і економічних заходів з метою ефективної організації державної системи й підвищення якості послуг, що надаються організаціями); економіко-математичні методи (застосовуються при розробці моделей аналізу кошторисних видатків установи, аналізу надання послуг, аналізу накладних витрат на одиницю послуги); методи технічного, графічного, порівняльного, статистичного аналізу (використовуються при розробці пропозицій щодо планування послуг і при обґрунтуванні стратегії ефективного управління організацією).

Всі методичні прийоми, що застосовуються в аналізі діяльності бюджетних установ, відображають рух інформаційних потоків у системі управління ними [7].

Завдяки аналізу здійснюються кількісна та якісна характеристики тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в установах, з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються превентивні заходи з метою усунення виявлених негативних тенденцій на майбутнє. Отже, вдосконалення інформаційно-аналітичної моделі оцінки фінансового стану бюджетних установ сприяє визначенню основних узагальнюючих і специфічних

показників, що характеризують притаманні цим організаціям. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є удосконалення методичного забезпечення аналізу фінансового стану бюджетних установ.

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

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати // Офіційний вісник України. – 2010. – № 25. – С. 124. 2. Атамас П. Й. Основи обліку в бюджетних установах : підручник / П. Й. Атамас, А. П. Шелепов, А. М. Якутка. – К. : ЦНЛ, 2011. – 288 с. 3. Свірко С. В. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: методологія та організація / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2010. – 244 с. 4. Звітність бюджетних установ : навчальний посібник / І. Т. Ткаченко. – К. : КНЕУ, 2011. – 548 с. 5. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2009. – 152 с. 6. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 552. 7. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства : навчальний посібник / В. Шило, Н. Верхоглядова, С. Ільїна. – К. : Кондор, 2011. – 240 с.

КАРТЕЛЬНІ ЗМОВИ НА РИНКАХ УКРАЇНИ: ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ

УДК 346.546.4(447)

Пилипенко К. Ю.

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

Анотація. У статті проаналізовано засади політики Антимонопольного комітету України щодо його діяльності відносно до картельних змов на державних ринках. Наведено приклади справ, з яких вже було винесено рішення, та тих, які ще залишаються актуальними у роботі відомства. На основі вивчення прикладів визначено основні напрямки для попередження та боротьби з узгодженою антиконкурентною діяльністю суб'єктів господарювання в Україні.

Ключові слова: картельні змови, антиконкурентна діяльність, Антимонопольний комітет.

Аннотация. В статье проанализированы принципы политики Антимонопольного комитета Украины относительно его деятельности против картельных сговоров на государственных рынках. Приведены примеры дел, по которым уже было вынесено решение, и тех, которые еще рассматриваются. На основе изучения примеров определены основные направления для предотвращения и борьбы с согласованной антиконкурентной деятельностью субъектов хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: картельные сговоры, антиконкурентная деятельность, Антимонопольный комитет.

Annotation. The article analyzes the policy principles Antimonopoly Committee of Ukraine with respect to its activities against cartels in the public markets. Examples of cases that have been decided by, and those that are still pending. On the basis of examples of the main directions for the prevention and control of coordinated anti-competitive activities of economic entities in Ukraine.

Keywords: cartels, anti-competitive activities, the Antimonopoly Committee.

У сучасному світі діяльність картелів, їх організація розглядаються як одне з найсерйозніших порушень у бізнесі, визначенням і контролем яких займаються спеціалізовані органи, такі, як: Federal Trade Commission у США, Office of Fair Trading у Великобританії, Bundeskartellamt у Німеччині та Європейська Комісія у Євросоюзі. В Україні

для боротьби з цим явищем, а також з іншими порушеннями у сфері ведення бізнесу, у 1993 р. було засновано Антимонопольний комітет України (АМКУ).

Згідно зі щорічним звітом АМКУ за 2013 р., кількість виявлених порушень збільшилася порівняно з 2012 р. з 2540 до 3228 [1]. При цьому найбільші штрафи було накладено за антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, що включають у себе картелі; загальна кількість таких штрафів становила приблизно 51 % від усіх штрафів, накладених АМКУ у даному періоді. Тож можна зазначити, що формування картелів та їхня діяльність є актуальною проблемою для України, що має значний негативний вплив на розвиток економіки держави, призводять до зростання цін, зменшення вибору товарів, перешкоджання потраплянню на ринки нових учасників.

Для подальшого дослідження картельних змов в умовах української економіки необхідно зазначити, як саме це поняття характеризується законодавством.

Визначення терміна «картельна змова» передбачено лише у «Порядку звільнення від відповідальності за участь в антиконкурентних узгоджених діях», що був розроблений АМКУ та передбачає собою діяльність суб'єктів з установлення цін або інших умов придбання або реалізації товарів, обмеження виробництва, ринків товарів чи встановлення контролю над ними, розподілення ринків або джерел надходження, спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів і тендерів. При цьому саме українське законодавство не передбачає визначення цього поняття, трактуючи його як антиконкурентні спільні дії, що згідно зі ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції», включають, окрім вищезазначених ознак, також усунення з ринку або обмеження доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, застосування різних умов для рівнозначних домовленостей з іншими суб'єктами господарювання, укладення домовленостей за умов прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових обов'язків, значне обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання без об'єктивних причин [1].

Такий підхід до визначення картелю у законодавстві спричиняє труднощі у його офіційному виявленні та протидії його діяльності, оскільки лише деякі з цих тверджень відповідають класичному формулюванню цього поняття, яке передбачає формальну домовленість між олігополістами [2] з метою підвищення цін на товари певної галузі та розподілу ринків збуту власної продукції.

У 2013–2014 рр. АМКУ визначив найбільш вагомими для вивчення ринки роздрібною торгівлі, реалізації лікарських препаратів, підключення об'єктів міського будівництва до міських мереж електро-, газо-, тепло- та водо- постачання, переробки та захоронення побутових відходів, надання ритуальних послуг.

Розглянемо приклади виявлених картельних змов на українських ринках за останні роки.

Найбільш резонансною справою АМКУ на даний момент вважається розкриття змови картелю деревообробників Асоціації «Меблідеревпром», що включала 14 підприємств. Члени даної асоціації брали участь в аукціонах з продажу необробленої деревини, попередньо домовляючись про розподілення лотів. Це призвело до того, що 11 тисяч лотів закупулося в умовах, майже цілком звільнених від конкуренції.

По закінченню розгляду справи загальний штраф склав 419 млн грн, який дотепер вважається найбільшим. З 14 членів картелю до 3 (ОДО «Перечинський лісохімічний комбінат», ООО «Уніпліт» та ООО «Одек») було застосовано мінімальний розмір штрафу в розмірі 30 млн грн за добровільне визнання власної вини [3].

Іншим прикладом картелю є змова великих торговельних мереж, працюючих в Україні, які обвинувачуються у підвищенні цін на 20–30 % на соціально вагомі продукти харчування, зокрема хліб та молоко. Станом на вересень 2013 р. відповідачами у даній справі були: ООО «Фоззі-Фуд», ООО «Фора», ООО «Ашан Україна Гіпермаркет», ООО «Фудмаркет», ООО «ЕКО», ПІИ «Білла-Україна», ООО «Край-2», ЧАО «Фуршет», ДП «Фуршет Центр», ДП «Сеть-Маркет», ДП «Мережа-Трейд», ДП «Терра-Трейд», ДП «Продмережа», ООО «Новус Україна», ЧАО «Ікс 5 Ритейл Груп Україна», ООО «СПАР-Центр», ООО «Бімаркет», ООО «МЕТРО Кэш энд Керрі Україна», ООО «АТБ-маркет», ООО «Адвентіс». Головний спеціаліст шостого управління досліджень і розслідувань АМКУ Т. Ущатовський під час доповіді про підсумки розслідування повідомив, що внаслідок організації картелю розмір необгрунтованого доходу даних мереж склав у 2012 р. більше 19 млрд грн – 1,8 % ВВП України за вказаний період.

На жаль, остаточне рішення по даній справі ще не винесено, але керівництво АМКУ передбачає застосування штрафу в розмірі 10 % від обсягу проданої продукції даних суб'єктів [4].

Також у сучасних умовах надзвичайно важливим є розслідування АМКУ ситуації на ринку роздрібною торгівлі нафтопродуктами. Так, зараз АМКУ розглядає 75 справ порушених проти ООО «Лукойл Україна», ЧП «ОККО Нафтопродукт», ООО «ВОГ Рітейл», ООО «Золотий екватор» та ООО «Альянс Холдинг». Дані суб'єкти господарювання звинувачуються у тому, що за період зими–весни 2014 р. встановлені ними ціни на АЗС були принаймні на 1 грн/л вище, ніж могли скластися в умовах значної конкуренції [5]. При цьому зафіксоване 17 жовтня 2014 р. незначне зниження цін на бензин та дизельне паливо на АЗС не являє собою підстав для припинення розслідування.

Виходячи з представлених даних можемо побачити, що діяльність картелів на різних ринках України призводить до вагомих негативних наслідків як для економіки держави, так і для окремих споживачів, таких, як:

- обмеження конкуренції;
- перешкоджання економічному розвитку держави;

- значне збільшення витрат споживачів на окремі види товарів та послуг;
- зосередження максимального об'єму прибутку у декількох господарюючих суб'єктах, що уклали змову;
- недовіра громадян до політики держави, яка проводиться у даному напрямку.

Така ситуація передбачає вдосконалення державних заходів, спрямованих на виявлення і обмеження діяльності подібних структур. Тепер ми можемо розраховувати на такі зміни, оскільки в цьому році було змінено керівництво АМКУ. Сьогодні виконуючим обов'язки голови відомства є М. Бараш, який до цього був директором департаменту розслідувань АМКУ.

Можливо, нове керівництво дійсно перегляне засади політики комітету, вдосконалив основні процеси своєї діяльності, такі, як розслідування і прийняття рішень, а також спрямує свою діяльність на попередження формування картельних змов на ринках України та створення таких умов, за яких їх виникнення та функціонування було б неможливим.

Серед основних напрямків боротьби з картельними змовами можна виокремити:

- 1) загрозу застосування суворих санкцій;
- 2) стимулювання розкриття картельних змов.

Перший напрям є важливим як для попередження потенційних змов, так і для покарання доведених порушень; перш за все він передбачає високі штрафи, ладні налякати потенційних порушників. Розміри штрафів повинні відповідати таким розмірам, щоб при попередньому аналізі суб'єкти, які планують змову, одразу б розраховували, що розмір штрафу при виявленні картелю в будь-якому разі перевищуватиме розмір отриманого прибутку, навіть при найсприятливіших умовах. У світовій практиці максимальні штрафи досягали розміру 500 млн доларів США – така сума є вагомою навіть для найбільших ТНК.

Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції», штраф може призначатися у розмірі 10 % від прибутку суб'єкта господарювання від реалізації продукції за останній звітний рік, що передував року, в якому призначається штраф. При цьому розмір прибутку суб'єкта господарювання визначається як сумарна вартість доходу від реалізації продукції всіх юридичних і фізичних осіб, що входять до групи, яка визнається суб'єктом господарювання. Попри це, на даний момент в Україні не обнародований чіткий порядок математичного аналізу завданої шкоди і розрахунку штрафу у кожному конкретному випадку. За таких умов розмір штрафу може виявитися нижче, за розмір прибутку, а відповідно, і втратити свою каральну функцію.

Також необхідно зазначити, що передбачена кримінальна відповідальність, яка передбачає і позбавлення свободи, безумовно різко б скоротила кількість порушень у даній галузі. Це підтверджують дані Міжнародної мережі з конкуренції, однак в Україні цей вид покарання був передбачений ст. 228 Кримінального кодексу лише до 2003 р. (за змову про штучне підвищення і підтримку монопольних цін, тарифів, знижок, надбавок і націнок з ціллю усунення конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності всупереч умовам антимонопольного законодавства). У 2003 р. цю статтю було змінено і тепер кримінальна відповідальність передбачається лише за примус до антиконкурентних дій, передбачених антимонопольним законодавством, шляхом насилля або спричинення матеріальної шкоди або загрози таких дій. Тобто, в сучасній редакції ця стаття Кримінального кодексу передбачає загалом малоімовірні ситуації та є важкою для застосування.

Другий напрям має на меті полегшення виявлення вже організованих змов і передбачає, наприклад, зменшення розміру покарання за участь у вже скоєному порушенні або винагороду за допомогу у розкритті змови.

В українському законодавстві передбачено таку програму звільнення від відповідальності, проте на практиці її положення не працюють на належному рівні. Для більш ефективного її застосування необхідно переглянути декілька важливих аспектів діяльності такої програми, що були виявлені під час практичного її застосування в інших країнах світу, а саме:

- чітке визначення «достатності» співробітництва сторони з контролюючим органом (визначення штрафу і т. п.), оскільки неналежні гарантії з боку держави є значним ризиком для учасників картельної змови при зверненні до контролюючого органу;
- можливість скасування прийнятого рішення, яка базується на суб'єктивній оцінці контролюючим органом;
- забезпечення конфіденційності;
- необхідність установа чітких процедурних правил застосування програми.

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку української економіки аналіз і покращення основних засад діяльності антимонопольної політики є надзвичайно важливими, оскільки полегшити процес економічного розвитку держави, споживачі будуть відчувати себе більш захищеними в умовах конкурентних ринків, державна антимонопольна політика виправдає своє існування. Боротьба з картельними змовами на державних ринках України може бути ефективною лише в разі системного й комплексного застосування вищезазначених методів і програм, кожні з яких даватимуть максимальний результат лише при взаємодії з іншими.



Література: 1. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/>. 2. Селищев А. С. Микроэкономика / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с. (Серия «Учебники для вузов»). 3. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/rus/news/amku_vipisal_samiy_bolshoy_za_svoyu_istoriyu_shtraf_1428225. 4. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ubr.ua/market/agricultural-market/amku-vyjavil-kartelnyi-sgovor-na-rynke-roznichnoi-torgovli-244158> 5. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nefterynok.info/news.phtml?news_id=13626.



СУБ'ЄКТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇХНЯ ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

УДК [334.722:330.322](477)

Полянєк Ю. Ю.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглянуто, які існують критерії відношення до суб'єктів малого підприємництва і показники, за якими визначають суб'єктів малого підприємництва в законодавствах України та інших країн Європи, а також особливості, які впливають на фінансове забезпечення їхньої інвестиційної діяльності та джерела формування фінансових ресурсів малих підприємств.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, Господарський кодекс України, інвестування, фінансові ресурси.

Аннотация. В статье рассмотрены существующие критерии отношения к субъектам малого предпринимательства и показатели, по которым определяют субъектов малого предпринимательства в законодательствах Украины и других стран Европы, а также особенности, которые влияют на финансовое обеспечение их инвестиционной деятельности и источники формирования финансовых ресурсов малых предприятий.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, Хозяйственный кодекс Украины, инвестирование, финансовые ресурсы.

Annotation. The article describes the existing criteria for inclusion in small businesses and indicators that define the small businesses in the legislation of Ukraine and other European countries, as well as features that affect the financial security of their investment activities and sources of funding of small businesses.

Keywords: small businesses, the Economic Code of Ukraine, investment and financial resources.

Мале підприємництво як обов'язковий елемент ринкової економіки робить значний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, сприяє економії та раціональному використанню ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує стимули до інноваційних процесів і високоефективної праці.

Мета роботи – розглянути показники, за якими підприємства відносять до малих, і шляхи фінансування, що існують у суб'єктів малого підприємництва.

Об'єкт – суб'єкти малого підприємництва.

Предмет – проблеми інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Проблеми функціонування, розвитку і фінансового забезпечення малого і середнього підприємництва досліджувалися такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як: О. Барановський, Т. Бережний, А. Гринюк, В. Вишневецький, І. Дугін, В. Збарський, А. Крисоватий, В. Кобилко, І. Максименко, Р. Рудик, С. Рум'янцева, Дж. Ван Хорн [1], П. Уїлсон, М. Шехова, З. Варналій, Л. Воротіна, М. Долішній, В. Кредисов, О. Кужель, А. Пасхавер [6], але



незважаючи на цінність проведених досліджень, єдиної думки щодо критеріїв визначення підприємств малого бізнесу дотепер не існує.

В більшості випадків критерії відношення до суб'єктів малого підприємництва є кількісними та якісними.

Дж. Ван Хорн запропонував якісний підхід до визначення суб'єктів малого підприємництва. При аналізі особливостей стратегічного планування малих фірм Ван Хорн виокремлює п'ять характерних рис, притаманних малим фірмам (підприємствам):

- відносно невелика кількість вироблених продуктів (технологій, послуг, ноу-хау);
- порівняно обмежені ресурси і потужності (капітал, трудові ресурси, земля тощо);
- менш розвинені системи управління, відсутність адміністративного апарату;
- несистематичність менеджменту;
- головні управлінські посади та більшість акцій утримуються засновниками підприємства або їхніми родичами [1].

Прикладом кількісних є показники, приведені в Господарському кодексі оскільки вони характеризують трудову діяльність: кількість працюючих, кількість створених робочих місць і показники, які характеризують дохід підприємства.

В Україні, згідно зі ст. 55 Господарського кодексу, суб'єктами малого підприємництва є:

– *фізичні особи*, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– *юридичні особи* – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [4].

Для порівняння розглянемо інші Європейські країни: у Польщі до малого підприємництва відносять суб'єктів із чисельністю працівників менш 50. В Італії підприємства з кількістю працівників від 1 до 19 зараховуються до найменших, а від 20 до 29 – до малих. В Угорщині, крім кількості працівників, враховують сферу діяльності, у Франції – сферу діяльності і величину середньорічного обороту, у Чехії – виручку за останній фінансовий рік. В Іспанії немає чіткого законодавчого визначення поняття малого і середнього підприємництва. Регіональні та місцеві органи мають право самостійно встановлювати специфічні критерії віднесення підприємств до малих чи середніх в рамках тих чи інших програм державної підтримки [3].

Низка європейських країн, зокрема Німеччина, також не має власних визначень малих і середніх підприємств та послуговується загальними підходами Європейського Союзу, згідно з яким малими визнаються підприємства з чисельністю працюючих до 50 осіб та річним оборотом до 10 млн євро [7].

В результаті порівняння можна сказати, що критерії відношення до суб'єктів малого підприємництва в Україні такі ж, як установлені в Європейському Союзі, що, на нашу думку, є доцільним і найбільш оптимальним варіантом.

Динамічний розвиток малого бізнесу значно сприяє загальноекономічному зростанню. Однак його активність стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів малого бізнесу та сімейні позики. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки та відсутність гарантій для банків (у вигляді застав або високоліквідних активів).

Для суб'єктів малого підприємництва особливими є їх відносини з комерційними банками та іншими кредитно-фінансовими установами, які впливають на їхню інвестиційну діяльність. На етапі створення малого підприємства у нього відсутнє майно чи інші активи, які можна надати в заставу за кредит. У зв'язку з цим власники малих підприємств для застави пропонують власне майно – будинки, квартири, машини тощо, внаслідок чого у комерційних банків виникають проблеми в разі необхідності відчуження та реалізації заставного майна: право власності інших членів родини на майно; проживання на даній житловій площі неповнолітніх членів сім'ї; складна та витратна процедура реалізації заставного майна [2].

Кредитний ринок сприяє зростанню виробництва й товарообігу, руху капіталів, трансформації грошових заощаджень у капіталовкладення, реалізації інновацій, оновленню основного капіталу. Основним чинником фінансового забезпечення інвестиційного процесу в Україні найближчим часом мають стати внутрішні ресурси, насамперед банківське кредитування. У перехідній економіці складніше використовувати інші джерела, такі, як власний прибуток підприємств або позики у населення через випуск цінних паперів. Інвестиційні банки, які в розвинутих країнах є важливим джерелом фінансування, в Україні тільки зароджуються. Все це об'єктивно перетворює банківське кредитування на основне джерело фінансування інвестицій у перехідній економіці [5].



Ефективність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва значною мірою залежить від вибору джерел формування фінансових ресурсів. Усі джерела фінансових ресурсів, які можуть використовувати суб'єкти малого підприємництва, можна поділити на дві групи: власні та запозичені. Власні джерела фінансових ресурсів також можливо поділити ще на дві підгрупи, а саме: внутрішні власні та зовнішні власні. Позичені джерела фінансових ресурсів також можна поділити на дві підгрупи: внутрішні позичені та зовнішні позичені.

Джерелом формування фінансових ресурсів суб'єктами малого підприємництва в економічно розвинутих країнах є використання фінансових інструментів фондового ринку, наприклад, акцій та корпоративних облигацій. Проте в Україні вимоги до випуску дрібними емітентами фінансових інструментів такі ж, як і до великих, що робить неможливим використання малими підприємствами корпоративних облигацій. Емісія акцій для малих підприємств обмежена: по-перше, обраною формою господарювання, якщо це не акціонерне товариство, то емісія акцій неможлива; по-друге, відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», малі підприємства можуть бути організовані фактично лише у формі приватного акціонерного товариства, яке має обмеження на залучення акціонерів-інвесторів, а тому за рахунок випуску акцій малі підприємства фактично не мають можливості залучати значні обсяги фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності [2].

Отже, в Україні необхідне розширення потенціалу інвестування за рахунок власних коштів підприємств: органам державного управління необхідно забезпечити посилення мотивації до створення на підприємствах інвестиційних фондів розвитку виробництва, зменшення трансакційних витрат і посилення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва за рахунок створення і розвитку кластерів (та інших інтеграційних форм господарювання), сприяння збільшенню обсягів виробництва та підвищенню економічної ефективності господарської діяльності підприємств цього сектора економіки.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що найбільш поширеними показниками, які часто застосовують при визначенні суб'єктів малого та середнього бізнесу, є кількість працюючих і дохід. Оцінка діяльності підприємств малого бізнесу показує, що вони мають особливості, які впливають на фінансове забезпечення їхньої інвестиційної діяльності, а саме: поєднання прав власності та управління підприємством; законодавчі обмеження; використання для фінансування діяльності коштів сімейного бюджету; недовіра з боку банківських установ; незначні показники інвестованих коштів порівняно з великими підприємствами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовникова Ю. С.

Література: 1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 799 с. 2. Воробйова О. І. Теорія і практика управління. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / О. І. Воробйова. – К., 2012. 3. Гиниятулин А. Р. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах / А. Р. Гиниятулин // Евразийский юридический журнал. – 2012. – № 10 (53). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3538:-10-53-2012&catid=304:-10-53-2012&Itemid=541. 4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.gada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>. 5. Гриньова В. М. Інвестування : навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О.П. Коюда ; [за заг. ред. В. М. Гриньової]. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 320 с. 6. Лимар О. Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва / О. Ф. Лимар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/149.pdf. 7. Сафина М. Создание малых и средних предприятий в ЕС (на примере Германии) / М. Сафина, О. Рейберг // Региональный Центр Инноваций и Трансфера Технологий. Некоммерческое партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rcitt.ru/332.file>.



ПРОБЛЕМА ВИБОРУ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657:334.012.64

Полякова Я. М.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність облікової політики, а також її обрання та формування на малих підприємствах. Метою статті є визначення значення облікової політики, дослідження проблем її формування та розробка пропозиції щодо їх вирішення. Головною проблемою цього питання є відсутність єдиної, встановленої законодавством форми наказу про облікову політику, що призводить до неоднозначного тлумачення його розділів.

Ключові слова: малі підприємства, облікова політика, спрощена система оподаткування, облік, звітність, наказ про облікову політику.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность учетной политики, а также ее выбор и формирование на малых предприятиях. Целью статьи является определение значения учетной политики, исследование проблем ее формирования и разработка предложений по их решению. Главной проблемой этого вопроса является отсутствие единой, установленной законодательством формы приказа об учетной политике, что приводит к неоднозначному толкованию ее разделов.

Ключевые слова: малые предприятия, учетная политика, упрощенная система налогообложения, учет, отчетность, приказ об учетной политике.

Annotation. In the article the essence of accounting policies, as well as its selection and the formation of small businesses. The aim of the article is to determine the value of the accounting policy, the study of problems of its formation and development of proposals for solving them. The main problem of this issue is the lack of a unified, established by the legislation of the order form on the accounting policy, which leads to varying interpretations of its sections.

Keywords: small businesses, accounting policy, simplified system of taxation, accounting, reporting, order on the accounting policy.

Незалежно від форми власності та виду діяльності, у будь-якої організації є адекватне, своєчасне, впорядковане інформаційне забезпечення. Відомо, що більш ніж 80 % інформації на підприємстві формується на основі облікових даних. Тому якісне інформаційне забезпечення функціонування підприємства значною мірою залежить від правильно організованого ведення бухгалтерського обліку. Ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві починається з розроблення його облікової політики, що є основою ведення бухгалтерського обліку.

Даним дослідженням займалися такі видатні українські економісти, як: Ф. Ф. Бутинець, Л. Б. Пантелійчук, М. В. Кужельний, П. Є. Житний та інші, а також видатні зарубіжні вчені: Н. П. Кондракова, П. С. Безруких, С. Л. Коротаяева. Але багато питань, які потребують відповіді для підвищення статусу та дієвості цієї політики на підприємстві, досі не досліджено.

Метою дослідження є пошук альтернативних рішень щодо вдосконалення чинної облікової політики на малих підприємствах, оскільки малий бізнес – один із найважливіших сегментів ринкової інфраструктури.

Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», СМП – юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми господарювання та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500000 євро [1].

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 16.07.1999 р. під терміном «облікова політика» мається на увазі сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [2]. Відтак, основним завданням облікової політики є правильно та точно продемонструвати діяльність підприємства, сформулювати достовірну і правдиву інформацію про стан підприємства.

Поставивши питання проблеми вибору облікової політики, її треба формувати шляхом вибору способів ведення бухгалтерською обліку, враховуючи фактори зовнішнього та внутрішнього впливу, наведені в табл. 1 [3].

Фактори формування облікової політики

Зовнішні	Внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> - оновлення чинних господарського, податкового, фінансового законодавств щодо діяльності підприємств; - чинні нормативні акти з питань організації бухгалтерського обліку; - узгодження з діючою системою оподаткування; - інфляційні процеси 	<ul style="list-style-type: none"> - технічне забезпечення; - форма власності і організаційно-правова форма підприємства; - галузева приналежність та види діяльності; - стратегія фінансово-господарського розвитку підприємства

Як видно з таблиці 1, для того, щоб суб'єкти малого бізнесу сформували облікову політику, повинні враховувати вид діяльності, розмір підприємства та кількість працюючих, щоб довести необхідність створення бухгалтерської служби на підприємстві або обмежитися лише посадою бухгалтера; вибір форми бухгалтерського обліку (журнально-ордерна, спрощена, автоматизована); вибір плану рахунків (загальний або спрощений); обрані форми первинних документів і документообіг; вибір системи оподаткування (загальна або спрощена) [4].

Основною проблемою на сьогодні залишається те, що для суб'єктів малого підприємництва немає стандартів. Малі підприємства можуть керуватися такими нормативними документами, як П(С)БО (саме П(С)БО 25 «Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва» передбачене для СМП), міжнародними стандартами, законами України, але все ж таки для них відсутня конкретна нормативно-правова база.

Також можна виокремити і таку проблему: відсутність єдиної, встановленої законодавством, форми наказу про облікову політику, що приводить до різного тлумачення її розділів.

Також існують проблеми, не пов'язані з формуванням законів і законодавства, більш за все вони пов'язані з умінням творчо застосувати знання законодавчих актів. На теперішній час існують деякі проблеми, які виникають при складанні облікової політики на малих підприємствах:

- чинні бухгалтерське та податкове законодавства, на яких ґрунтуються методи, принципи, прийоми бухгалтерського обліку, недосконалість у багатьох питаннях;
- неможливість через механізм облікової політики підприємствами вирішувати питання, які безпосередньо не входять до їхньої компетенції та не врегульовані нормативними документами;
- при формуванні облікової політики підприємства керівниками та бухгалтерами присутній фактор ризику, оскільки рішення приймаються під дією суб'єктивного судження [5].

Щоб підтримати розвиток суб'єктів малого підприємництва державі необхідно перейти до реалізації такої політики, яка має довгострокові перспективи. Щоб реалізувати таку політику, необхідно створити відповідну нормативно-правову базу та реалізувати декілька реформ, які визначають формування умов для забезпечення стабільного розвитку малого бізнесу. Розумне використання державного бюджету, створення державних програм з розвитку малого бізнесу, підтримка ініціативи створення й функціонування малих фірм у найближчому часі можуть привести до поліпшення економічної ситуації в країні [6].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що формування облікової політики – доволі складний процес, що вимагає наявності різноманітних можливостей та продовжується аж до припинення діяльності підприємства. На даному етапі власники не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на обліковий процес і визначення фінансових результатів.

Отже, в Україні є досить багато проблем, аналіз яких може слугувати винайденням та впровадженням вимог до облікової політики суб'єктів малого підприємництва та встановлення чинного законодавства для малого бізнесу; власникам слід поетапно розробляти наказ про облікову політику, продумуючи кожний розділ; упровадження положень (стандартів) саме для суб'єктів малого підприємництва.

Науковий керівник – викладач Литвиненко А. О.

Література: 1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3. – Ст. 23. **2.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 40. – Ст. 365. **3.** Дробязко С. І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу : навчальний посібник / С. І. Дробязко, Т. М. Козир, С. Б. Холод ; [за заг. ред. П. Й. Атамаса]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с. **4.** Войтенко Т. В. Облікова політика – 2010 : головне / Т. В. Войтенко // Податки і бухгалтерський облік. – 2010. – № 1–2. – С. 16–22. **5.** Шмигель О. Є. Формування облікової політики на базі креативного фінансового обліку / О. Є. Шмигель // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 193–198.

6. Облікова політика, суб'єкт малого підприємництва, єдиний податок, Податковий кодекс України, П(С)БО 25. Постанова проблеми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uadocs.exdat.com/docs/index-304417.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.22:338.43

Рощупкіна М. С.

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

Анотація. Розглядаються загальна та спрощена системи оподаткування сільськогосподарських підприємств. Визначаються особливості застосування фіксованого сільськогосподарського податку та його економічна сутність. Встановлено переваги та недоліки використання фіксованого сільськогосподарського податку сільськогосподарськими товаровиробниками.

Ключові слова: загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, фіксований сільськогосподарський податок, сільськогосподарський товаровиробник, Податковий кодекс України.

Аннотация. Рассматриваются общая и упрощенная системы налогообложения сельскохозяйственных предприятий. Определяются особенности применения фиксированного сельскохозяйственного налога и его экономическая сущность. Установлены преимущества и недостатки использования фиксированного сельскохозяйственного налога сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Ключевые слова: общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, фиксированный сельскохозяйственный налог, сельскохозяйственный товаропроизводитель, Налоговый кодекс Украины.

Annotation. We consider the general and the simplified system of taxation of agricultural enterprises. Determines the features of the fixed agricultural tax and its economic essence. The advantages and disadvantages of fixed agricultural tax agricultural producers.

Keywords: general taxation system, simplified taxation system, the fixed agricultural tax, agricultural commodity producer, the Tax Code of Ukraine.

Сільське господарство є важливою і специфічною галуззю господарського комплексу. Це пов'язано з тим, що в системі АПК формується майже 70 % продовольчих ресурсів, а також значна частина роздрібного товарообороту, тому підтримка держави для розвитку сільськогосподарського товаровиробництва, що спостерігається в уведенні спрощеної системи оподаткування для таких підприємств, є дуже важливою.

Метою статті є дослідження загальної та спрощеної систем оподаткування сільськогосподарських підприємств, а також визначення економічної сутності фіксованого сільськогосподарського податку, його переваг і недоліків.

Дослідженням оподаткування сільського господарства займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Значний внесок у розробку даного напрямку зробили В. М. Жук, В. К. Дем'янчук, Н. В. Сеперович, М. О. Слатвінська, В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха, В. М. Базась та інші. Основна увага вчених приділялася оцінці впливу фіксованого сільськогосподарського податку на ефективність господарювання у сфері сільського господарства, дослідженню системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Система оподаткування в аграрному секторі є частиною загальної системи оподаткування в Україні, що регулюється Податковим кодексом України. Сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів і до державних цільових фондів, що стягуються в установленому чинним законодавством порядку, формують систему оподаткування в Україні. Платниками податків і зборів є юридичні та фізичні особи, на яких, згідно із законодавством, покладено обов'язки сплачувати податки і збори (загальнодержавні та місцеві) [1].



Відповідно до підпункту 14.1.235 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України, сільськогосподарським товаровиробником є юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах) та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, зокрема власно виробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання [2].

Сільськогосподарські підприємства в Україні оподатковуються за двома системами оподаткування незалежно від форми власності:

- на загальних засадах;
- за спрощеною системою оподаткування [3].

При оподаткуванні на загальних засадах сільськогосподарські підприємства-виробники сплачують такі податки та збори:

- податок на додану вартість;
- податок на прибуток підприємств;
- плата за землю;
- екологічний податок;
- державне мито;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- збір за спеціальне використання води;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

За спрощеною системою оподаткування сільськогосподарські підприємства сплачують фіксований сільськогосподарський податок.

Основною метою фіксованого сільськогосподарського податку є підтримка виробництва сільськогосподарської продукції, для чого застосовується окрема система заходів з оподаткування, встановлюються спеціальні правила нарахування і сплати податків для визначених категорій сільськогосподарських товаровиробників, також він становить окрему підсистему в межах загального режиму оподаткування, базується на загальній системі оподаткування та не може існувати самостійно від неї [5].

Відповідно до Податкового кодексу України, фіксований сільськогосподарський податок – це податок, який не змінюється протягом визначеного цим Законом терміну і справляється з одиниці земельної площі [2].

Переважає більшість підприємств, які займаються виробництвом, переробкою та збутом сільськогосподарської продукції, в яких сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 % (до 2004 р. було 50 %) загальної суми оподаткованого доходу підприємства, є платниками фіксованого сільськогосподарського податку.

Не можуть бути платниками фіксованого сільськогосподарського податку суб'єкти господарювання, які реалізують інвестиційні або інноваційні проекти у спеціальних (вільних) економічних зонах, на територіях пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності, в умовах технологічних парків, реалізують інноваційні проекти відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [6].

Фіксований сільськогосподарський податок сплачується в рахунок таких податків і зборів (обов'язкових платежів):

- податку на прибуток підприємств;
- плати за землю;
- збору за спеціальне використання води;
- збору за впровадження деяких видів підприємницької діяльності.

Фіксований сільськогосподарський податок має значні відмінності від загальної системи, які виявляються в наступних особливостях:

По-перше, встановлений порядок сплати податку враховує сезонність сільськогосподарського товаровиробництва, у зв'язку з чим основна частина податку припадає на другу половину року [4].

Сплата податку проводиться щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах:

- а) у I кварталі – 10 %;
- б) у II кварталі – 10 %;
- в) у III кварталі – 50 %;
- г) у IV кварталі – 30 % [2].

По-друге, об'єкт і база не пов'язуються з кінцевими показниками діяльності платників фіксованого сільськогосподарського податку.

По-третє, для платників фіксованого сільськогосподарського податку відсутні обмеження щодо здійснення будь-яких видів підприємницької діяльності, дозволених законодавством, та її обсягів [5].

По-четверте, фіксований сільськогосподарський податок сплачується в рахунок 4 податків і зборів, що скорочує витрати часу на ведення податкової звітності, зменшує ймовірність виникнення помилок і, як результат, – застосування штрафних санкцій.

По-п'яте, сплата податку не залежить від фінансового стану платника.

Основними перевагами фіксованого сільськогосподарського податку можна виокремити наступні:

- сплачується замість цілої низки податків, що супроводжується зменшенням податкового тиску на підприємців, звільняє їх від потреби вести великий податковий облік та економити час;
- враховує сезонність сільськогосподарського виробництва;
- стимулює технологічний процес, оскільки підприємствам вигідніше за рахунок нових технологій підвищувати продуктивність землі, не збільшуючи при цьому розмір податку;
- значно полегшує становище виробників, надаючи їм можливість заощадити значні кошти для придбання техніки, запровадження прогресивних технологій;
- проста формула розрахунку (площу відповідних земель множать на грошову оцінку (за довідкою управління земельних ресурсів) та на ставку податку);
- не обмежує самі обсяги діяльності, що зумовлює розширення розвитку всіх сільськогосподарських товаровиробників незалежно від їхнього розміру.

Разом із перевагами фіксованого сільськогосподарського податку також існують недоліки. Серед яких такі:

- податок повинен сплачуватись навіть при отриманні збитків від господарської діяльності;
- новоствореним підприємствам платниками фіксованого сільськогосподарського податку не стати. Таким підприємствам слід пропрацювати до кінця року, у якому їх створено, і тільки по завершенню їм вдасться оцінити частку сільськогосподарського доходу в загальних доходах. Якщо ж за результатами доходу від реалізації сільськогосподарської продукції становить рівно або менше 75 %, такому підприємству сплачувати фіксований сільськогосподарський податок не дозволено; якщо підприємство має утілля не за місцем свого розташування, то податковий розрахунок фіксованого сільськогосподарського податку доведеться подавати до податкової інспекції як за місцем знаходження підприємства, так і за місцем розташування кожної земельної ділянки окремо, що спонукає до певних незручностей.

У даній статті було розглянуто, що сільськогосподарські підприємства оподатковуються за загальною і спрощеною системою оподаткування. Також було встановлено, що головною метою фіксованого сільськогосподарського податку є підтримка виробництва сільськогосподарської продукції. Визначено основні переваги застосування фіксованого сільськогосподарського податку (сплачується замість цілої низки податків; враховує сезонність сільськогосподарського виробництва; стимулює технологічний процес; значно полегшує стан виробників; проста формула розрахунку) та недоліки (податок повинен сплачуватись навіть при отриманні збитків від господарської діяльності, новоствореним підприємствам платниками даного податку не стати; незручність у поданні податкового розрахунку, якщо підприємство має утілля не за місцем свого розташування).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Дем'янчук В. К. Механізми оподаткування в галузі сільського господарства України / В. К. Дем'янчук, Н. В. Сеперович // Проект «Аграрна політика для людського розвитку». – К. : АПЛР, 2006. – 36 с. 2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>. 3. Бухгалтерський облік у галузях економіки : підручник / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась, М. М. Матюха, В. М. Базась. – К. : Вид-во «МАУП», 2005. – 968 с. 4. Жук В. М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В. М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33–42. 5. Слатвінська М. О. Фіксований сільськогосподарський податок як інструмент стимулювання розвитку підприємництва у сфері сільського господарства / М. О. Слатвінська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 2. – С. 158–164. 6. Про фіксований сільськогосподарський податок : Закон України від 17.12.1998 № 320-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=320-14>.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ

УДК 330.55(477)

Самойленко Б. В.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Тіньова економіка стала однією з найважливіших не тільки економічних, але й соціально-політичних проблем у світі. В Україні спостерігається тенденція до підвищення рівня тінізації економіки, що являє суттєву перешкоду для розвитку країни.

Ключові слова: тіньова економіка, тінізація, суб'єкти господарювання, економіка, неформальна діяльність, детінізація.

Аннотация. Теневая экономика стала одной из важнейших не только экономических, но и социально-политических проблем в мире. В Украине наблюдается тенденция к повышению уровня тенизации экономики, что представляет существенную преграду для развития страны.

Ключевые слова: теневая экономика, тенизация, субъекты хозяйствования, экономика, неформальная деятельность, детенизация.

Annotation. The shadow economy has become one of the most important, not only economic, but also social and political problems in the world. In Ukraine, there is a tendency to increase the level of shadow economy, which represents a significant barrier to the development of the country.

Keywords: shadow economy, shadowing, business entities, the economy, informal activities, deshadowing.

Тіньова діяльність в економіці – багатогранне явище, яке існує в будь-яких суспільно-політичних умовах. Масштаби її можуть відрізнятися, але жодній із країн не вдалося зовсім її позбутися. Обсяги тіньового сектора в економічно розвинених країнах світу утримуються на такому рівні, що не має істотного впливу на соціально-економічні процеси в суспільстві (5–12 % ВВП). При розмірах тіньового сектора в 30 % ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування в країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин. Ціла низка питань, пов'язаних з аналізом даного явища, знайшла відображення в роботах таких авторів, як В. Юринець, І. Мазур, І. В. Василенко та інші [1; 2; 3].

Метою статті є дослідження різних видів тіньової економіки та їхній вплив на економічне життя українського суспільства; визначення закономірностей і причин виникнення і розвитку тіньової економіки.

Тіньова економіка – це неконтрольована суспільством сфера суспільного виробництва, яку можна розбити на три складові частини.

По-перше, це – неофіційна економіка («друга» або «білокомірцева»), яка заборонена законом, її сутність полягає в прихованій економічній діяльності працівників «білої» (офіційної) економіки на їхніх робочих місцях, яка призводить до прихованого перерозподілу раніше створеного національного доходу. Подібною діяльністю займаються переважно «респектабельні люди» з керівного персоналу («білі комірці»), тому цей різновид тіньової економіки часто називають «білокомірцевою». В цілому, «друга» тіньова економіка не виробляє ніяких нових товарів або послуг: одержану від «другої» тіньової економіки вигоду використовують одні люди за рахунок утрат інших. У сучасних умовах неформальну економіку відносять до найбільшого сектору тіньової економіки. Суб'єктами неформальної діяльності є особи, що протистоять державі, які ухиляються від урядового контролю.

Другою складовою частиною є фіктивна економіка (або «сіра»), – це економічна діяльність, яка дозволена законом, але не реєструється (переважно, дрібний бізнес), займається виробництвом і реалізацією звичайних товарів і послуг. На відміну від «другої» тіньової економіки, «сіра» тіньова економіка функціонує більш автономно. У цьому секторі тіньової економіки виробники або свідомо ухиляються від офіційного обліку (не бажаючи нести витрати, пов'язані з отриманням ліцензії, сплатою податків тощо), або звіт про таку діяльність взагалі не передбачений.

Ще однією складовою є підпільна економіка (або «чорна»), – це економічна діяльність, заборонена законом і пов'язана з виробництвом і реалізацією заборонених і гостродефіцитних товарів і послуг. «Чорною» тіньовою економікою в широкому сенсі слова можна вважати всі види діяльності, повністю виключені з нормального економічного життя, оскільки вони вважаються несумісними з ним, руйнують його. Цією діяльністю може бути не тільки заснований на насильстві перерозподіл (крадіжки, грабежі, вимагання), але також виробництво товарів і послуг, що руйнують суспільство (наркобізнес, рекет).

Тіньовий сектор об'єднує в собі як кримінальну діяльність, пов'язану з порушенням безпеки життєдіяльності людини (замовні вбивства, торгівля зброєю, наркотиками і людьми, проституція тощо), так і злочини у сфері

економічної діяльності (відмивання коштів, корупція, діяльність фіктивних фірм, комп'ютерна злочинність і т. д.) [1, с. 43].

Перш ніж говорити про виведення з тіні підприємницької діяльності, про легалізацію капіталів, потрібно проаналізувати причини, чому так сталося, що майже половина підприємців, згідно з офіційними даними (а за неофіційними – значно більше), приховують свої доходи, дослідити систему, економічне середовище, в яких функціонували і функціонують суб'єкти господарювання в Україні. Слід зазначити, що неформальний сектор не можна вважати феноменом ринкової економіки. Він існував і раніше і був представлений репетиторами, кравцями, надомниками, перекупниками (які йменувалися «спекулянтами») тощо. Однак в останні роки склад, обсяги, характер неформального сектора різко змінилися. Насамперед чисельність зайнятих у цьому секторі в багато разів збільшилася, різко зросла питома вага торгівлі, з'явилися нові явища (вулична торгівля), розширилися масштаби «класичної тіньової економіки». Неформальний сектор став фактично самостійним сегментом ринкової економіки. Крім того, значна частина людей поєднує роботу у формальному і неформальному секторах [2, с. 110–110].

Головною причиною зростання неформального сектора економіки є можливість швидкого збагачення у сфері товарного та фінансового обігу, з одного боку, і дуже великі труднощі у сфері виробництва – з іншого. Як наслідок, формування нового прошарку власників-підприємців здійснюється на основі перерозподілу доходів і власності (насамперед, державної), а не збільшення суспільного продукту.

Тіньова економіка впливає на всі сфери економіки України. Згідно з офіційними заявами керівництва держави, частка тіньової економіки в Україні фактично зрівнялася з офіційним сектором і становить 40–60 %. Неймовірно важкий тягар оподаткування, обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових і кредитних ресурсів спонукає багатьох суб'єктів господарювання звернути в тіньову економіку. У тіньовому секторі економіки працюють мільйони громадян України. Згідно з соціологічними дослідженнями з теми тіньової зайнятості населення, проведеним Центром соціальних експертиз Інституту соціології НАН України, 45 % опитаних працюють у «тіні».

Згідно з даними Держкомстату, частина тіні у вітчизняній економіці складає 44 % від розміру офіційного ВВП. В абсолютних значеннях обсяг неврахованого ВВП, який створили невидимі працівники в 2013 р., становить близько 638 млрд грн. Найбільш «затіненим» сектором української економіки серед легальних видів діяльності виявилася торгівля – рівень тінізації тут сягає 50 % від розміру офіційного ВВП, сформованого в цьому секторі. Офіційно торгові працівники створили за перші 6 місяців 2013 р. 64 млрд грн доданої вартості (ВВП), відповідно, ці працівники «невидимого фронту» принесли тіньовій економіці близько 32 млрд грн [4].

Наступними за рівнем тінізації йдуть сектори будівництва і торгівлі нерухомістю. У цій сфері покрито моромом 37 % діяльності. У грошовому вираженні це становить близько 7,4 млрд грн.

Третє і четверте місця за ступенем непрозорості займають фінансовий сектор і сільське господарство. У цих галузях приховано 27 % діяльності. Фінансовий сектор приніс до тіньового ВВП за перше півріччя 10 млрд грн, сільське господарство – тільки 4,4 млрд грн.

П'яте місце посідає переробна промисловість. У цій галузі в тіні перебуває більше п'ятої частини офіційного ВВП – 16,3 млрд грн [4].

За песимістичними оцінками, частина тіньового обороту на ринках може досягати 90 %. В цілому, рівень тіньової економіки в світі збільшується: якщо в 2007 р. він становив 35,5 % ВВП, то вже в 2014 р. виріс приблизно до 40 % ВВП [3, с. 107–108].

Тіньова економіка підриває економічні основи держави, блокує надходження іноземних інвестицій, призводить до занепаду економіки і дестабілізації в країні, сприяє зростанню впливу організованих злочинних груп. Серед основних причин існування тіньової економіки можна назвати такі: криза системи управління, дисбаланс між розвитком продуктивних сил і виробничими відносинами, високі податки, нерівномірний їх розподіл, великий розрив між багатими і бідними верствами населення, надмірне регулювання підприємницької діяльності, недосконалість законодавства, високий рівень корупції, відсутність обґрунтованої й ефективної програми детінізації економіки.

В цілому, в контексті проблеми зменшення обсягів тіньового сектора в Україні основна увага повинна бути приділена таким напрямкам, як:

- зміцнення податкової системи та податкової служби на основі змін у податковому законодавстві;
- підвищення прозорості у податковій сфері та належному контролю операцій органів державного управління;
- зміцнення методів управління в державному секторі, а також удосконалення функціонування державної влади в цілому.

Слід зазначити, що проблема детінізації економіки тісно пов'язана з основними проблемами економічного реформування в Україні, побудовою соціально-орієнтованої ринкової економіки. Зменшення обсягів тіньового сектору економіки неможливе без проведення в країні податкової реформи, вдосконалення роботи банківської системи, забезпечення надійної правової захищеності суб'єктів господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бережна Н. І.



Література: 1. Юринець В. Особливості функціонування тіньової економіки в Україні / В. Юринець, С. Лондар // Економічний часопис. – 1999. – № 11–12. – С. 42–45. 2. Мазур І. І. Умови виникнення та функціонування тіньової економіки / І. І. Мазур // Проблеми сучасної економіки. – 2012. – № 66. – С. 109–112. 3. Василенко І. В. Інституційна динаміка ринків і легалізація бізнесу / І. В. Василенко // Вісник податкової служби України. – 2014. – № 3. – С. 107–108. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.14:352

Самойлик І. О.

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

Анотація. У статті досліджено основні проблеми нормативно-правового забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства. Розглянуто основні методи правового регулювання та їхній вплив на фінансовий розвиток підприємства.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова політика, підприємство, законодавче регулювання, управління підприємством.

Аннотация. В статье исследованы основные проблемы нормативно-правового обеспечения управления финансовыми ресурсами предприятия. Рассмотрены основные методы правового регулирования и их влияние на финансовое развитие предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовая политика, предприятие, законодательное регулирование, управление предприятием.

Annotation. In the article the basic problems of legal support financial management of the enterprise. The basic methods of regulation and the impact on the financial development of the company.

Keywords: financial resources, financial policy, enterprise, regulation, business management.

Необхідною умовою прибуткової діяльності будь-якого підприємства є правильна і раціональна організація його фінансів. Для успішного функціонувати на ринку кожне підприємство зобов'язане формувати, розподіляти і використовувати фонди грошових коштів, обґрунтовано залучати зовнішні джерела фінансування та здійснювати свою діяльність в рамках чинного правового поля.

Фінанси впливають на кількісні і якісні параметри будь-якого економічного явища чи процесу на підприємстві, а також на кінцеві результати його діяльності. Кваліфіковане управління фінансами сприяє швидкій адаптації підприємств до роботи у конкурентному ринковому середовищі, трансформації їхньої діяльності відповідно до змін чинного законодавства.

Теоретичну основу дослідження питання ефективності розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, їхнє нормативно-правове забезпечення склали наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: І. О. Бланк, М. Я. Коробов, А. М. Поддєрьогін, С. А. Жданов, К. В. Ізмайлова, М. Р. Ковбасюк, Л. А. Лахтіонова, А. Д. Шеремет та інших.

Метою статті є визначення місця нормативно-правового забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства.

Процес управління фінансами базується на використанні механізмів фінансового менеджменту, складовою яких є правове і нормативне забезпечення управлінських рішень. Через розробку системи законів та інших норма-

тивних актів держава проводить відповідну фінансову політику і здійснює регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств економічними методами [1, с. 38–39].

Правові основи фінансів окремих суб'єктів господарювання перш за все базуються на конституційних нормах. Конституція України є важливим джерелом фінансового права і віддзеркалює правовий простір, в якому здійснюється розвиток підприємництва в нашій країні. Відповідно до ст. 42, в Конституції України регламентується право громадян на здійснення будь-якого виду підприємницької діяльності, не забороненої законом. Водночас держава забезпечує розвиток конкуренції в підприємницькій діяльності, здійснює антимонопольне, кредитне, бюджетне та податкове регулювання, захищає права споживачів, контролює якість і безпеку продукції та всіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.

Конституція України формує правовий простір для розвитку вільного підприємництва в країні й водночас створює передумови для використання фінансового менеджменту як системи управління фінансами суб'єктів господарювання в економіці ринкового типу.

Правовим забезпеченням фінансового менеджменту є чинні закони України, укази Президента, постанови Кабінету Міністрів України, накази та положення міністерств і відомств, установчі договори та статuti підприємств.

Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкту значно залежить від нормативної бази, що регулює правові та економічні відносини підприємства з державою, з іншими підприємствами та організаціями, з трудовим колективом тощо. Одним із важливих питань є огляд нормативно-правової бази з обліку, аналізу і аудиту фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

Правова інформація міститься у законодавчих актах вищої юридичної сили, до яких належать закони України, що регулюють діяльність суб'єктів підприємництва у галузі фінансових, господарських та трудових відносин [2, с. 82–85].

Нормативна інформація надходить з постанов Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказів Міністерства фінансів України, Державного Комітету статистики України, інших міністерств і відомств. Нормативна інформація не може вступати в протиріччя з правовою інформацією. Важливим джерелом нормативної інформації щодо фінансових результатів є затверджені наказом Міністерства фінансів України План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування. Серед основних документів даної групи, що містять інформацію про доходи, витрати і прибуток, треба назвати національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, директиви ради Європейського Економічного Союзу, рекомендації науково-практичних конференцій тощо.

Нормативна інформація щодо фінансових результатів діяльності підприємства за напрямками використання має на меті перш за все забезпечення таких функцій управління, як аналіз, контрольні прогнозування доходів, витрат та прибутку. Правова, нормативна та довідкова інформації використовуються для оцінки, контролю і прогнозування відповідності фінансових результатів чинному законодавству, директивним документам, стандартам бухгалтерського обліку.

Господарський кодекс України визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання. Використовується даний документ для визначення правових основ господарської діяльності підприємства.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові засоби регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Використовується для організації бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності на підприємстві [1, с. 38–39].

Податковим кодексом України від 02.12.2010 р. передбачено, що податок на прибуток підприємств – це прямий податок, сплачуваний підприємствами з прибутку, отриманого від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів і матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій. Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку; суму амортизаційних відрахувань. Платники податку самостійно визначають суми податку, що підлягають сплаті.

В умовах виходу українських підприємств на світовий ринок, створення спільних підприємств, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, міжнародної інтеграції України у сфері економіки підвищується необхідність урахувати при формуванні вітчизняного нормативно-правового забезпечення складання фінансової звітності міжнародну практику. Для цього необхідно створювати єдині концептуальні основи надання облікової інформації у вигляді фінансової звітності. Крім того, актуальним є дослідження напрямків удосконалення нормативно-правового забезпечення складання фінансової звітності в контексті інформатизації користувачів звітності в управлінні діяльності суб'єктів господарювання.

Проблема державного регулювання фінансів підприємств досить гостро постає на даному етапі економічного розвитку України. Необхідно визначити оптимальний ступінь державного втручання у підприємницьку діяльність із тим, щоб, з одного боку, забезпечити ефективне функціонування приватного сектора економіки та отримання

ним високих прибутків, а з іншого – створити передумови для збалансованого росту економіки країни загалом та підвищення рівня добробуту громадян [9, с. 47].

Як зазначає Л. Г. Словінська [4, с. 28], державне регулювання – це контроль економічної та фінансової діяльності з боку держави, а також форма цілеспрямованої дії держави на функціонуючу економічну систему з метою підвищення рівня життя населення і забезпечення економічного зростання.

Важливо усвідомлювати, що для нормального функціонування підприємницького середовища мають бути забезпечені такі обов'язкові умови:

- стабільна національна кредитно-грошова система;
- пільгова система оподаткування, що сприяла б швидкому припливу фінансових коштів у сферу бізнесу;
- активно діюча система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності (комерційні банки, товарно-сировинні біржі, страхові компанії, науково-консультативні та навчальні центри загального розвитку підприємництва, менеджменту, маркетингу тощо);
- державна підтримка підприємництва в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення (особливо під час започаткування та становлення);
- ефективний захист промислової та інтелектуальної власності;
- спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності державними органами управління національним господарством;
- правова захищеність підприємництва;
- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва, толерантного ставлення до його тимчасових невдач [5, с. 57].

Ринкова економіка значно посилює роль фінансів підприємства в забезпеченні високої ефективності виробництва. В умовах жорсткої конкуренції і широкої фінансової незалежності суб'єкти господарювання будують свою діяльність на основних принципах комерційного розрахунку: саморегулюванні, самофінансуванні, самоокупності. Мета комерційного розрахунку – досягнення максимального прибутку з мінімальними витратами ресурсів і найменшим ризиком.

Система регулювання повинна враховувати дію об'єктивних економічних законів, в першу чергу, закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону грошового обігу тощо, гарантувати свободу конкуренції і підприємництва. Але ця свобода повинна мати визначені межі, щоб не виникав ринковий хаос і не створювались протиріччя між інтересами підприємств та інтересами суспільства, держави. Тому система регулювання повинна поширюватись на всі ланки фінансів підприємств. Йдеться, по-перше, про цілеспрямоване регулювання фінансових потоків підприємства для реалізації його зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин, по-друге, про регулювання процесів створення і використання грошових фондів для забезпечення господарської діяльності підприємства, розрахунків за зобов'язаннями та інших цілей.

Світовий досвід свідчить, що державне регулювання фінансової діяльності підприємств здійснюється в усіх країнах з розвинутою економікою. При цьому воно не обмежує широкої самостійності підприємств у виборі напрямків, форм і методів здійснення своєї фінансової діяльності. Але процеси регулювання фінансів підприємств значно відрізняються в окремих країнах. Вони залежать від таких факторів: рівень економічного розвитку країни і ступінь її інтегрованості в світову економічну систему; різноманітність фінансових відносин суб'єктів господарювання; рівень розвитку фінансового ринку; рівень розвитку податкової системи і системи страхування в країні; різноманітність фінансових інструментів, що використовуються в господарській практиці тощо [2, с. 82–85].

В нормативному регулюванні фінансів підприємств головна роль належить державі. Але в умовах перерозподілу владних функцій у країні зростає роль місцевих органів влади, посилюються відповідальність і значення підпорядкованих їм фінансових ресурсів. Це означає, що дії місцевої влади відносно до фінансових ресурсів підпорядкованих їм підприємств все частіше можуть мати нормативний характер (запровадження нових місцевих податків і зборів, надання фінансових дозволів, пільг, дотацій і субсидій, стягнення штрафів тощо).

В умовах ринку необхідно активізувати також і внутрішні фінансові відносини підприємств шляхом чіткої регламентації функцій, фінансових дій і процедур, характер яких все більше набуває нормативного значення. Багато з них вже знайшли своє відображення в установчих документах підприємств, зокрема в їх статутних фондах [3, с. 95].

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин [2, с. 82–85].



Отже, державне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва має бути продуманим і гармонійним. Співвідношення публічних і приватних інтересів при державному регулюванні підприємницької діяльності повинно виявлятися в такому державному впливові, що надає можливість суб'єктам підприємництва ефективно розвиватися і при цьому забезпечує необхідні публічні потреби й інтереси. Як показує світовий досвід, існує об'єктивна необхідність нормативного регулювання фінансів підприємств, що в свою чергу сприяє фінансовій стабільності та сталому розвитку суб'єктів ринку. Процес систематизації законодавства про підприємництво має здійснюватись на основі глибокого пізнання соціально-економічної сутності та закономірностей розвитку підприємництва, а також на засадах єдиного розуміння стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні й ринкового реформування господарського механізму. Саме такий підхід до формування законодавчої бази підприємницької діяльності сприятиме підвищенню ролі фінансових менеджерів в управлінні фінансовими процесами суб'єктів господарювання.

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

Література: 1. Покатаєва О. Методи державного регулювання підприємницької діяльності / О. Покатаєва // Економіка і держава. – 2008. – № 1. – С. 38–39. 2. Добровольська А. Окремі засоби державного регулювання підприємництва та їх правова регламентація / А. Добровольська // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 82–85. 3. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-є вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2006. – 423 с. 4. Словінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л. Г. Словінська, І. Б. Стефанюк. – К. : НДФІ, 2006. – 240 с. 5. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Еверт Ведунг ; [пер. з англ. В. Шульги]. – К. : Всеувиго, 2003. – 350 с.



КОМУНІКАТИВНІ БАР'ЄРИ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

УДК 316.77

Северюкова О. О.

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

Анотація. Розглянуто актуальність комунікативних бар'єрів в спілкуванні персоналу, розкрито сутність та зміст поняття.

Ключові слова: адекватність розуміння, бар'єри нерозуміння, комунікації, комунікативний бар'єр.

Аннотация. Рассмотрена актуальность коммуникативных барьеров в общении персонала, раскрыты сущность и содержание понятия.

Ключевые слова: адекватность понимания, барьеры непонимания, коммуникации, коммуникативный барьер.

Annotation. The actual communication barriers in communication staff, disclosed the nature and content of the concept.

Keywords: adequate understanding, the barriers of misunderstanding, communication, communication barriers.

Причиною труднощів, нерозуміння, виникнення негативних емоцій у процесі управлінського спілкування можуть бути так звані комунікативні бар'єри.

Мета даної статті – узагальнення та аналіз досліджень відомих вітчизняних і зарубіжних учених різних галузей науки щодо комунікативних бар'єрів.

Частіше буває так, що джерело інформації заслуговує довіри, є авторитетним, проте інформація «не доходить» (не чуємо, не бачимо, не розуміємо). Чому це відбувається і як можна ці проблеми вирішити?

Зазвичай виокремлюють чотири типи бар'єру «нерозуміння», які представлено на рис. 1:



Рис. 1. Типи бар'єру нерозуміння

Фонетичний бар'єр «нерозуміння». В процесі спілкування найчастіше виникає перешкода, створювана звуковими особливостями мови (скоромовка, невиразність, нерозбірливість, неправильні наголоси і акценти). Фонетичний бар'єр у слухача виникає щоразу, коли у партнера нерозбірлива дикція, погана артикуляція (наприклад, коли при говорінні погано відкривається рот або стиснуті зуби, або людина шепелявить, гаркавить, присвистує, прицмокує тощо) [1]. Фахівцями в галузі психології спілкування доведено, що якщо людині щось пояснювати на підвищених тонах, то розуміння майже відразу ж буде заблоковано, і чим вразливіше особистість, тим частіше і швидше це виявляється. Причина нерозуміння тут буде зосереджена в тому, що вся увага людини, на яку спрямовано потік обурливих слів, концентрується не на змісті пояснення, а на ставленні мовця до партнера. Аналітична діяльність мозку блокується, і слова, адресовані слухаючому партнеру, не усвідомлюються ім. Виникає питання: що ж зробити, щоб змінити подібну ситуацію? Психологи рекомендують у такі моменти використовувати прийоми особистого психологічного захисту. Проте ми говоримо про ділову комунікацію і про її ефективність, отже, така поведінка неприпустима ні з одного, ні з іншого боку. Доцільніше у такій ситуації використовувати вербальні засоби [2].

Семантичний бар'єр. Виникає, коли одне й те саме слово різні люди розуміють по-різному, вкладають у нього свій власний сенс. Таке викривлення може бути наслідком особливостей особистісного сприйняття людини, її професійної діяльності.

Стилістичний бар'єр. Він виникає при невідповідності стилю мовлення того, хто говорить, і ситуації спілкування або стилю мовлення, стану того, хто на даний момент слухає.

Логічний бар'єр. Виникає, коли логіка міркування того, хто говорить, або занадто складна для розуміння слухаючого, або здається йому неправильною, такою, що суперечить властивій йому манері доказів.

Комунікативний бар'єр – це психологічна перешкода на шляху сприйняття адекватної інформації між партнерами по спілкуванню. В процесі ділового спілкування можливе виникнення трьох комунікативних бар'єрів, умовно позначених як бар'єри «авторитета», «уникнення» і «нерозуміння». Перші два забезпечують захист від джерела інформації, третій – захист від самого повідомлення. Поділивши всіх людей на авторитетних і неавторитетних, людина довіряє тільки першим і відмовляє в довірі іншим. Отже, довіра і недовіра персоніфікуються і залежать не від особливостей переданої інформації, а від того, хто говорить. Наприклад, літні люди мало прислухаються до порад молодих [2].

Віднесення людини до авторитетних осіб залежить від наступних факторів: соціального стану (статусу), належності до реальної «авторитетної» групи. Психолог П. Уїлсон показував студентам різних класів коледжу одну й ту саму людину. В одному класі психолог рекомендував цю людину як студента, у другому – як лаборанта, в третьому – як викладача, в четвертому – як доцента, в останньому – як професора. Після того, як гість пішов, студентам пропонувалося максимально точно визначити його зріст і зріст самого експериментатора. Виявилось, що зріст незнайомця неухильно збільшувався у міру підвищення його соціального статусу, в той час як зріст психолога не змінювався. Цікаво, що різниця в оцінці зросту незнайомця від першого до останнього класу становила 14–15 см.

Усуненню бар'єра, кращому розумінню одне одного сприяє зворотний зв'язок у спілкуванні [3]. Зворотний зв'язок дозволяє усунути перешкоди, запобігти спотворенню інформації, продемонструвати співпереживання, співчуття, бажання допомоги. Нерідко людям важко прямо і відкрито висловити свою думку. Побожовання бути неправильно зрозумілим, здатися дивним або безглуздим, стикнутися з несхваленням, засудженням змушує «вживати обхідних маневрів», нагромаджувати слова, приховуючи справжні мотиви. Фактори впливу на адекватність розуміння представлено на рис. 2.

Щоб забезпечити розуміння, слухач повинен дати мовцеві знати, що саме сприйнято точно, а що спотворено, щоб той міг скорегувати своє повідомлення і зробити його більш зрозумілим. Саме такий обмін сигналами прямого і зворотного зв'язку і становить процес активного рефлексивного слухання. Фахівці в галузі спілкування виокремлюють чотири прийоми встановлення зворотного зв'язку (рефлексивного слухання): розпитування, перефразування, відображення почуттів і резюмування [4].



Рис. 2. Фактори впливу на адекватність розуміння

Перефразувати – це висловити ту саму думку, але іншими словами. Хто слухає, той перефразовує думку мовця, тобто повертає йому суть повідомлення, щоб він зміг оцінити, чи правильно його зрозуміли.

У відображенні почуттів основна увага приділяється не змісту повідомлення, а почуттям, які висловлює мовець, емоційній складовій його висловлювань. Особливо важливо використовувати цей прийом у тих випадках, коли помітна невідповідність між тим, що людина говорить, і невербальними сигналами, які вона демонструє. Емоційна реакція на почуття інших дуже важлива для взаєморозуміння. Людина виявляє емоції тоді, коли інформація для неї особливо значуща. Завдання слухача в цій ситуації – показати співрозмовнику, що його розуміють і його почуття поділяють. Але навіть якщо ви не поділяєте почуттів співрозмовника, доцільно продемонструвати йому співчуття.

Отже, для розуміння почуттів співрозмовника слід стежити за виразом його обличчя, рухом рук, рухами тіла, позою, інтонацією і тією дистанцією, яку він установлює з партнером по спілкуванню. Корисно також представити себе на місці мовця, використовувати такий механізм міжособистісного спілкування, як емпатія. Відображення почуттів передбачає наявність у співрозмовника психологічної культури, коректності та делікатності, вміння всім своїм виглядом показати щире співпереживання, співчуття.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мажник Н. А.

Література: 1. Березин В. М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действия / В. М. Березин. – М. : РИП-Холдинг, 2005. 2. Панфілова О. П. Ділова комунікація професійної діяльності : навчальний посібник / О. П. Панфілова. – СПб. : Знання ; ИВЭСЭП, 2001. – 496 с. 3. Гусельцева М. С. Методологические кризисы и типы рациональности в психологии / М. С. Гусельцева // Питання психології : журнал. – 2006. – № 1. – С. 3–18. 4. Цуканова Є. В. Психологічні труднощі міжособистісного спілкування / Є. В. Цуканова. – К., 2005. – 154 с.

ПРОБЛЕМАТИКА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДЯН

УДК 346.26

Семенюк В. Г.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутності правового регулювання і забезпечення. Виявлено проблеми правового забезпечення та запропоновано перелік перспективних шляхів їх вирішення.

Ключові слова: підприємницька діяльність, удосконалення господарського законодавства, правове регулювання.

Аннотація. В статті рассмотрені сутності правового регулювання і забезпечення. Выявлені проблеми правового забезпечення і пропонується перелік перспективних шляхів їх рішення.

Ключевые слова: підприємницька діяльність, удосконалення законодавства, правове регулювання.

Annotation. The article describes the essence of the legal regulation and security. The problems of legal provision and proposed a list of promising solutions.

Keywords: entrepreneurship, improvement of legislation, legal regulation.

На сучасному етапі в Україні проходить складний процес формування господарського правопорядку, якому притаманні, з одної сторони, розвиток економічних правовідносин, а з іншої – сукупність певних проблем у процесі законотворення Господарського кодексу в умовах переходу до ринкової економіки. Через це виникла потреба у теоретичному дослідженні кодексу та відбитті реальних правових процесів і явищ, з якими в юриспруденції пов'язуються принципи, дотримання яких має привести до ефективного процесу пізнання права та його юридичної форми – законодавства, а саме – лаконічної і термінологічної досконалості, чіткості наукового апарату.

Дослідженням сутності правового регулювання як самостійної теоретико-правової категорії займалися такі відомі російські та українські вчені-правознавці, як С. С. Алексєєв, С. В. Бобровник, С. А. Комаров, М. П. Марченко, О. М. Мельник, П. М. Рабинович, О. Ф. Скакун. Багато досліджень у сфері правового регулювання господарської діяльності з'явилося наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. Праці Г. А. Знаменського, В. І. Коростєя, В. К. Мамотова, Н. О. Саніахметової, В. С. Щербини були присвячені переважно правовому регулюванню господарських правовідносин в цілому. Поза увагою вчених залишилося правове забезпечення саме підприємницької діяльності громадян як суб'єктів господарювання.

Правове регулювання – це здійснення за допомогою системи правових засобів (юридичних норм, правовідносин, індивідуальних приписів та ін.) результативного нормативно-організаційного впливу на суспільні відносини з метою їх упорядкування, охорони, розвитку відповідно до суспільних потреб [1]. Характерними ознаками правового регулювання як виду соціального регулювання вважаються, по-перше, цілеспрямований, гарантовано-результативний характер, що являє собою нормативно-організаційне опосередкування суспільних відносин, їх державно-владне та ціннісне нормування. По-друге, воно здійснюється за допомогою цілісної системи заходів, що забезпечують досягнення необхідних цілей (результатів), які ставив законодавець, видаючи юридичні норми.

Виходячи з положення, що правове регулювання господарської діяльності – це заснована на законодавстві діяльність держави щодо юридичного закріплення, упорядкування, розвитку та охорони суспільних відносин, які виникають у сфері господарювання, можна запропонувати визначення правового регулювання діяльності громадян-підприємців. Отже, правове регулювання діяльності громадян-підприємців як різновид соціального регулювання являє собою один з найважливіших напрямків діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, що здійснюється за допомогою права та сукупності правових засобів і виявляється у цілеспрямованому і організуючому впливі на підприємницьку діяльність громадян з метою її упорядкування, охорони, надання стабільності і створення відповідних умов для реалізації ними господарської діяльності.

Можна виокремити чотири основні напрямки правового регулювання підприємницької діяльності громадян, яким кореспондують відповідні блоки нормативно-правових актів. Перший блок регулює порядок легітимації діяльності громадян-підприємців, заснування власної справи та управління відокремленим майном і організація праці, якщо підприємець має найманих працівників. Другий блок регулює відносини по «вертикалі» – між громадянином як суб'єктом господарювання, з однієї сторони, та органами державної влади і місцевого самоврядування, з іншої. Третій блок опосередковує відносини підприємництва по «діагоналі», зокрема, з банками, та іншими кредитними організаціями, органами з валютного регулювання і контролю. Четвертий блок регулює відносини між суб'єктами господарювання по «горизонталі» зі своїми партнерами по економічній діяльності: поставальниками, покупцями, перевізниками та іншими [2, с. 656].

Розкривши сутність поняття правового регулювання, можна надати визначення поняттю «правове забезпечення». Під правовим забезпеченням діяльності громадян-підприємців розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки громадян-підприємців при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил. Якщо проаналізувати два вищевказані поняття, можна дійти висновку, що правове регулювання здійснюється на підставі тих законів, підзаконних і нормативно-правових актів, які у своїй сукупності і складають правове забезпечення підприємницької діяльності громадян. Результативність правового регулювання залежить від ступеня досконалості та ефективності правового забезпечення. Отже, рівень правового забезпечення впливає на стан правового регулювання.

Правове забезпечення має два напрямки регулювання підприємницької діяльності громадян. Перший напрямок регламентує порядок реалізації громадянами свого права на підприємництво, визначаючи їх правовий статус – як суб'єктів господарювання. Другий – визначає цілі, організаційно-правові засоби і прийоми впливу дер-

жави на упорядкування відносин щодо здійснення громадянами підприємницької діяльності. Правове забезпечення створює те середовище, у якому діє підприємець, гарантуючи йому державний захист прав власності, рівність прав і свободу підприємницької діяльності, вільну і законну конкуренцію, державну підтримку [3, с. 224].

Самостійність підприємця не безмежна, вона знаходиться під постійним регулюючим та координуючим впливом держави, яка не стоїть осторонь від регулювання економічних процесів.

Правовідносини між державою та громадянами-підприємцями є комплексними і динамічними, змінюються у часі. Вони можуть варіювати від співробітництва до конкуренції, від партнерства до антагонізму. У цих відносинах кожна сторона має істотну потребу в іншій. Держава має потребу в підприємцях, оскільки їй необхідна ринкова система, матеріальні ресурси, поповнення бюджету, послуги і товари, що ними виробляються. У свою чергу, підприємцям необхідна держава, оскільки їм необхідні закони, які містять правила господарської діяльності, її безпеки, захисту і стабільності, а також через функціонування монетарної системи, стабільної економічної та соціальної інфраструктури. Громадяни-підприємці покладаються на конституційний захист і державну підтримку їхньої діяльності, забезпечуючи при цьому насичення ринку товарами і послугами, зайнятість населення, підвищення життєвого рівня і виконання соціально-економічних програм розвитку.

Оскільки Україна перебуває на етапі становлення та розбудови стабільної ринкової економіки, перед державою постає завдання створення як економічних, так і соціальних передумов, які б дозволили ефективно розвиватися підприємцям. Розвиток приватного підприємництва як організаційно-правової форми господарювання для нашої держави є одним із засобів усунення диспропорції на окремих товарних ринках і надання додаткових робочих місць, сприяє становленню та зростанню кількості власників, які самостійно забезпечують свій життєвий рівень, формування середнього класу як основи соціально-економічних реформ, насичення ринку товарами необхідної якості, зменшення безробіття, змінює життєві орієнтації значної частини населення, тобто розв'язує численні актуальні економічні, соціальні та інші проблеми. Підприємницька діяльність громадян сприяє не тільки насиченню ринку необхідними товарами, але й підвищенню добробуту самих підприємців, що є однією з умов досягнення економічної стабільності в державі [4, с. 702].

Сучасні умови господарювання потребують упорядкування та вдосконалення національної правової системи, зокрема, прийняття ефективних господарських законів щодо правового забезпечення підприємницької діяльності громадян. Під ефективністю правового забезпечення діяльності громадян-підприємців слід розуміти наявність очікуваного (планового) результату від упровадження законодавства у сфері господарської діяльності громадян, досягнення поставленої мети у визначений термін за рахунок реалізації тих правових засобів, які визначені законом. Виходячи з цього визначення, змістом ефективності господарських законів щодо правового забезпечення діяльності громадян-підприємців є реалізація комплексу професійно розроблених правових засобів для досягнення наступних цілей: підвищення спроможності економіки, насичення внутрішнього ринку споживчими товарами національного виробництва, забезпечення соціального захисту громадян, завоювання зарубіжних ринків, світового економічного впливу, кваліфікованої роботи апарату управління у сфері державного регулювання господарською діяльністю громадян. Господарське законодавство зобов'язане забезпечити конкурентоспроможне виробництво на сучасному технічному рівні, експорт виробів і продукції, планове зростання долі середнього і малого бізнесу у виробництві валового національного продукту країни. Законодавча ефективність економіки досягається як за рахунок оптимального змісту законів і мінімізації негативних наслідків при їх реалізації, так і за наявності конструктивного економіко-правового механізму із забезпечення виконання урядових, галузевих і регіональних цільових програм [5, с. 48].

До основних недоліків правового регулювання належать: невизначеність пріоритетності законодавчих актів щодо регулювання підприємницької діяльності, постійні зміни і доповнення до законів; нестабільність і внутрішня суперечливість законодавчих актів та окремих їх норм щодо регулювання підприємницьких відносин; диспропорція у співвідношенні законів і підзаконних актів, їхня декламаційність і відсутність у багатьох законах механізмів їх реалізації; недооцінка питань, пов'язаних з реалізацією прав і свобод людини і громадянина, гарантованих міжнародними конвенціями, що були підписані і ратифіковані Україною в установленому порядку [6, с. 12].

Можна зробити висновок, що проблеми правового забезпечення вимагають негайного їх вирішення. З цієї метою необхідно, по-перше, створення ефективної, дієвої системи державної підтримки громадян-підприємців, яка визначає правові основи прозорої і неупередженої фінансово-кредитної політики, наприклад, із надання довгострокових і бажано безвідсоткових кредитів. По-друге, державне регулювання як діяльність держави має спрямовуватися на створення сприятливого клімату для підвищення рентабельності діяльності громадян-підприємців з метою виконання ними основної суспільно-економічної функції – насичення ринку якісними товарами першої необхідності, поповнення бюджету і надання нових робочих місць найманим працівникам. По-третє, проведення комплексу організаційних заходів з метою вжиття механізмів державного і громадського захисту підприємців від ненормативного втручання посадових осіб у підприємницьку діяльність громадян.



Література: 1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18. – С. 144. 2. Скакун О. Ф. Теорія держави і права : підручник / О. Ф. Скакун. – Х. : Консум, 2001. – 656 с. 3. Алексеев С. С. Теория права / С. С. Алексеев. – М. : Изд-во БЕК, 1994. – 224 с. 4. Правові засади розвитку індивідуального підприємництва // Теоретичні та практичні проблеми правового забезпечення соціально-економічного та політичного розвитку суспільства і держави : монографія / В. Ф. Опришко, Ф. П. Шульженко та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 702 с. 5. Коростей В. Господарське законодавство – основа ефективної економіки / В. Коростей // Право України. – 2005. – № 8. – 480 с. 6. Гарагонич О. В. Правове регулювання підприємницької діяльності / О. В. Гарагонич, Ю. М. Бисяга. – К. : Ліра, 2005. – 120 с.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

УДК 346.544.2

Сидоркіна Г. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті аналізуються роботи вчених, присвячені питанням правового регулювання та проблемам ліцензування у сфері телекомунікацій. Проаналізовано визначення ліцензії та телекомунікації. Визначається ціль їх збереження, вносяться пропозиції щодо вдосконалення правового регулювання у сфері телекомунікації України.

Ключові слова: сфера телекомунікацій, ліцензування комунікацій, ліцензійні умови, суб'єкти господарювання.

Аннотация. В статье анализируются работы ученых, посвященные вопросам правового регулирования и проблемам лицензирования в сфере телекоммуникаций. Проанализированы определения лицензии и телекоммуникации. Определяется цель их хранения, вносятся предложения по совершенствованию правового регулирования в сфере телекоммуникаций Украины.

Ключевые слова: сфера телекоммуникаций, лицензирование коммуникаций, лицензионные условия, субъекты хозяйствования.

Annotation. The article analyzes the work of scientists devoted to the issues of legal regulation and licensing issues in telecommunications. Analyzed determining license and telecommunications. Defines the purpose of storage, makes proposals on improvement of legal regulation in the telecommunications sector in Ukraine.

Keywords: sphere of telecommunications, communications licensing, licensing conditions, economic entities.

Обрана тема є актуальною, оскільки в сучасному суспільстві різні види комунікацій є одними з найцінніших засобів зв'язку та ЗМІ. Це не просто продукт діяльності соціуму, а необхідність нормального та прогресивного існування. З розвитком комунікацій зростають інформаційні потоки. У зв'язку з новими досягненнями цієї сфери державні кордони практично стають прозорими для обігу інформації. Тобто зростання обігу зазначеної галузі безумовно приводить до виникнення потреби її створення, а саме – її ліцензування власниками.

Початок ХХІ ст. ознаменувався бурхливим розвитком галузі зв'язку, яка у свою чергу потребувала належного правового регулювання доступу до ринку телекомунікацій. Використання комунікаційних послуг у наш час є невід'ємною частиною життя кожної людини, а тому держава як організатор суспільних відносин повинна забезпечити використання телекомунікаційних послуг її громадянами виключно у правовому полі.

Для досягнення цієї мети органи державної влади використовують такі важелі, як контроль, нагляд і ліцензування окремих видів господарської діяльності. Так, Закон України «Про телекомунікації» [1] частинами 2, 3 ст. 42 закріплює види діяльності у сфері телекомунікацій, що підлягають ліцензуванню. У ньому містяться визначення поняття ліцензії та ліцензування.

Ліцензія – це документ, що засвідчує право суб'єкта господарювання на здійснення зазначеного у ньому виду діяльності у сфері телекомунікацій протягом визначеного строку на конкретних територіях з виконанням ліцензійних умов.

Ліцензування – це видача, переформування, продовження терміну дії, визнання недійсними, анулювання ліцензій, видача копій та дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ і ліцензійних реєстрів, контроль за дотриманням ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов.

Питання ліцензування у сфері телекомунікацій досліджували такі правники, як С. Добрін, І. Стройко, А. Тітов [2–4].

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про телекомунікації» щодо безоплатного отримання рахунків за надані телекомунікаційні послуги» [5] встановлює новий вид ліцензованої діяльності у сфері телекомунікації, який підлягає ліцензуванню, – надання в користування каналів електрозв'язку: місцевих, міжміських і міжнародних. До такого нововведення нечіткість формулювання п. 3 ч. 3 ст. 42 Закону України «Про телекомунікації» давала можливість вважати надання у користування каналів зв'язку складовою частиною надання послуг з технічного обслуговування й експлуатації телекомунікаційних мереж. Так з'явився новий вид господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, і це викликало певні заперечення та критику з боку суб'єктів господарювання, що здійснюють свою діяльність у сфері телекомунікацій, які вважали, що це призведе до подвійного ліцензування їх господарської діяльності. Разом із тим, постає питання про необхідність отримання нової ліцензії для тих суб'єктів господарської діяльності, які на час набуття законної сили новою нормою отримали ліцензії на надання послуг фіксованого телефонного зв'язку та, відповідно, надання послуг з технічного обслуговування й експлуатації телекомунікаційних мереж.

На нашу думку, встановлення нового виду діяльності, а саме – надання у користування каналів електрозв'язку, яке підлягає ліцензуванню, не є актуальним, оскільки суб'єкт господарювання, що отримав ліцензію на надання послуг фіксованого телефонного зв'язку, або надання послуг рухомого (мобільного) телефонного зв'язку з правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку, фактично та юридично вже може здійснювати вищевказані види діяльності. Тому нововведений п. 4 ч. 3 ст. 42 Закону України «Про телекомунікації» лише дублює попередні види діяльності у сфері телекомунікації, що здійснюються суб'єктами господарювання на підставі ліцензій.

У своєму монографічному дослідженні І. Стройко зазначає, що для операторів, які використовують кабельний зв'язок з метою надання телевізійних програм абонентам у рамках закону, необхідно отримати ліцензію на надання послуг з технічного обслуговування й експлуатації телекомунікаційних мереж, мереж теле- та радіомовлення, дротового радіомовлення та телемереж у Національній комісії з питань регулювання зв'язку, а також ліцензію провайдера програмної послуги у Національній раді України з питань телебачення і радіомовлення. За такого стану справ операторам доводиться проходити потрібне ліцензування своєї діяльності [3, с. 158].

Разом із тим, досвід інших європейських країн свідчить про наявність проблем ліцензування у сфері телекомунікацій. Що ж до принципів ліцензування послуг зв'язку в країнах Європи, то їх установлює Директива Європейського Парламенту і Ради «Про спільну базу для загальних дозволів та індивідуальних ліцензій у сфері телекомунікаційних послуг». Як зазначає Є. Добрін, даний документ установлює можливість діяльності операторів у загальних рамках дозволів та/або індивідуальних ліцензій [2, с. 31]. Загальні дозволи містять визначення органом регулювання загальнообов'язкових умов, які покликані забезпечувати:

1) захист користувачів і замовників послуг (попереднє погодження державними органами регулювання стандартного договору із замовниками, складання докладних рахунків, виконання процедури вирішення спірних питань, опублікування та повідомлення про будь-які зміни умов доступу);

2) надання відомостей про споживачів з метою розміщення цієї інформації в універсальних довідниках;

3) надання послуг екстреним службам тощо. За наявності загального дозволу оператору не потрібно отримувати будь-які попередні дозволи державних органів, щоб розпочати надання послуг зв'язку. Держави Європейського Союзу можуть вимагати від підприємства, яке має загальний дозвіл, до початку надання послуги повідомити органи регулювання про свій намір і надати інформацію про свої послуги. Відтак, процедура отримання загального дозволу має характер повідомлення.

Втім Директива Європейського Парламенту передбачає закритий перелік випадків, за яких можуть видаватися індивідуальні ліцензії з метою:

а) дозволу на доступ до радіочастот або номерного ресурсу;

б) надання особливих прав стосовно доступу до громадських чи приватних земель;

в) накладення на суб'єкта господарської діяльності, що оформлює ліцензію певних зобов'язань, зокрема вимоги надання загальнодоступних послуг;

г) накладення особливих зобов'язань відповідно до правил Європейського Союзу, що стосуються конкуренції (коли власник ліцензії має більшу ринкову частку в сегментах громадських мереж зв'язку та надання загальнодоступних послуг).

Отже, можемо зробити висновок про те, що в країнах Європейського Союзу ліцензійна система гармонійно співіснує з дозвоільною системою, що значно спрощує порядок оформлення (отримання дозволу) та діяльності (надання певних послуг) суб'єктом господарювання у сфері телекомунікацій.

Ліцензійні умови – це нормативно-правовий акт, що містить вичерпний перелік організаційних, кваліфікаційних, технологічних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання при здійсненні діяльності у сфері телекомунікацій, що підлягає ліцензуванню.

Разом із тим, слід зазначити жорсткість вимог до оформлення документів, що подаються для одержання ліцензії. Такі вимоги дозволяють державним органам, що здійснюють ліцензійну діяльність у сфері телекомунікацій, максимально продуктивно реалізовувати принцип законності в діяльності суб'єктів господарювання з надання телекомунікаційних послуг споживачам. Серед них: наявність не менше 30 % працівників, які мають базову вищу освіту в галузі інформаційно-комунікаційних технологій та досвід роботи у сфері телекомунікацій не менш одного року; наявність документів, що підтверджують фінансову можливість суб'єкта господарювання здійснювати діяльність у сфері телекомунікацій з надання послуг мобільного телефонного зв'язку тощо. Проте ст. 45 Закону України «Про телекомунікації» встановлює вичерпний перелік документів, що повинен надати суб'єкт господарювання до Національної комісії з питань регулювання зв'язку України для отримання ліцензії, та забороняє вищевказаному органу державної влади вимагати від ліцензіата інші документи, які не передбачені Законом України «Про телекомунікації».

Ліцензійні умови, що закріплені в Рішенні Національної комісії з питань регулювання зв'язку України, встановлюють закритий перелік кваліфікаційних, організаційних і технологічних вимог до суб'єкта господарювання, який надає послуги мобільного телефонного зв'язку. Орган державної влади при видачі ліцензії суб'єкту господарювання може оперативним чином корегувати конкретні ліцензійні умови в конкретних ліцензіях, не втрачаючи разом із тим можливості здійснювати опосередкований контроль за діяльністю ліцензіата.

Пункт 1.4 Рішення вимагає від суб'єктів господарювання, які надають послуги мобільного телефонного зв'язку, наявності ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України, ліцензії на здійснення відповідного виду діяльності у сфері телекомунікацій, а також відповідних дозволів на експлуатацію радіоелектронних засобів. Сама ліцензія на здійснення відповідного виду діяльності надає право суб'єкту господарської діяльності надавати послуги мобільного телефонного зв'язку, здійснювати технічне обслуговування та експлуатацію мереж мобільного зв'язку та каналів електрозв'язку (п. 1.8 Рішення). Виходячи з вищевикладеного, можемо констатувати відсутність необхідності ліцензіату (оператору, провайдеру) звертатися до Національної комісії з питань регулювання зв'язку України за отриманням ліцензії з надання послуг з технічного обслуговування й експлуатації телекомунікаційних мереж та за ліцензією з надання в користування каналів електрозв'язку (пункти 3, 4 ч. ст. 42 Закону України «Про телекомунікації»).

Одним із позитивних зрушень стало прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про телекомунікації» щодо безоплатного отримання рахунків за надані телекомунікаційні послуги. У даному нормативно-правовому акті йдеться про право кожного споживача на безкоштовне отримання рахунків за фактично надані телекомунікаційні послуги. Проте, як слушно зауважує І. Стройко [3, с 16], мети, яку ставив законодавець перед нововведенням, не було досягнуто головним чином через те, що завданням Закону України «Про внесення змін до Закону країни «Про телекомунікації» було встановлення на законодавчому рівні заборони операторам та провайдерам телекомунікаційних послуг стягувати оплату за розшифрування суми за фактично надані послуги. Оскільки на рівні Закону не було встановлено обов'язку оператора чи провайдера телекомунікаційних послуг розшифровувати виставлені рахунки безкоштовно, виникла ситуація, за якої передбачено заборону стягнення коштів за розшифрування рахунку за фактично надані телекомунікаційні послуги, а обов'язок надавати безкоштовно споживачеві таку інформацію не встановлено. Тому більшість операторів і провайдерів телекомунікаційних послуг скористалися такою колізією норми права і не здійснюють для своїх споживачів безкоштовного розшифрування рахунку за надані послуги. Однак права споживачів захищає п. 3.16 Рішення, який зобов'язує ліцензіата (оператора, провайдера) надавати споживачам необхідну, доступну, достовірну, своєчасну та вичерпну інформацію щодо телекомунікаційних послуг, які надають він або його провайдери, інформацію про себе як виконавця послуг та своїх провайдерів, наявність відповідних ліцензій та іншу інформацію, необхідну для укладення договору про надання телекомунікаційних послуг. Надана ліцензіатом інформація повинна забезпечувати споживачеві можливість свідомого вибору послуг і контролю за їх виконанням.

З іншого боку, необхідно враховувати й технічну можливість або відсутність такої можливості устаткування телекомунікаційної мережі розшифровувати надані послуги. Логічним вирішенням цієї ситуації могло б стати право органу, що надає ліцензію суб'єктові господарської діяльності для здійснення телекомунікаційних послуг, вимагати у ліцензіата (оператора, провайдера) технічної можливості розшифрування рахунків за фактично надані послуги. Відтак, законодавець установив би обов'язок суб'єкта господарської діяльності для отримання ліцензії довести свою технічну спроможність повноцінно надавати телекомунікаційні послуги споживачам та разом із тим унеможливив би фінансові зловживання під час надання рахунків за телекомунікаційні послуги.



Що стосується змін, внесених законодавцем до п. 16 ст. 32 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про телекомунікації», то тут можна зазначити, що нова редакція вищевказаного Закону передбачає право споживача за його особистим зверненням до оператора, провайдера, що надає телекомунікаційні послуги, та з урахуванням технічної можливості обладнання телекомунікаційної мережі отримати розшифрування рахунку за фактично надані послуги за рахунковий період, до якого споживач має претензії. При цьому у розшифрованому рахунку вказується номер абонента, якого викликав споживач, вид послуги, час початку і закінчення кожного сеансу зв'язку, обсяг наданих послуг, суми коштів до сплати за кожний сеанс зв'язку. Отже, буквально розуміючи зміст цієї норми, можна зробити висновок про те, що йдеться лише про телефонний зв'язок. Тоді постає питання про можливість отримання детальної інформації про рахунок за фактично надані послуги кабельного телебачення, Інтернету та інших телекомунікаційних послуг, що можуть надавати провайдери.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що останнім часом законодавець робить чіткі та поступові кроки до гармонізації правового регулювання у сфері зв'язку й телекомунікацій зокрема. Це свідчить про увагу до галузі, що тільки розпочинає свій розвиток і становлення. Проте, незважаючи на здобутки у даній сфері, законодавство в цій галузі потребує подальшого вдосконалення.

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

Література: 1. Про телекомунікації : Закон України від 18.11.2003 № 1280-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 51. – Ст. 2644. 2. Добрін С. Огляд окремих аспектів російського законодавства в галузі телекомунікацій / С. Добрін // Мобільні телекомунікації. – 2006. – № 9. – С. 29–34. 3. Стройко І. Нове значить краще? / І. Стройко // Юридична практика. – 2006. – № 17. – 1617 с. 4. Титов А. С. Лицензування в галузі зв'язку в сучасних умовах / А. С. Титов // IKS-on-line. – 2006. – № 7. – С. 44–48. 5. Про внесення змін до Закону України «Про телекомунікації» від 28.11.2006 № 378-V // Офіційний вісник України. – 2006. – № 51. – Ст. 3383.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 346.5 (477)

Сімавонян М. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються теоретичні та практичні проблеми правового регулювання припинення діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Ключові слова: суб'єкти господарської діяльності, припинення господарської діяльності, ліквідація, реорганізація.

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы правового регулирования деятельности субъектов хозяйствования в Украине.

Ключевые слова: субъекты хозяйственной деятельности, прекращение хозяйственной деятельности, ликвидация, реорганизация.

Annotation. In Article *rassmatryvayutsya praktycheskye and Theoretical problems of legal regulation of subjects hozyaystvoovanyua activities in Ukraine.*

Keywords: business entities, cessation of business, liquidation, reorganization.

Функціонування господарської системи будь-якої держави забезпечується перш за все діяльністю різноманітних суб'єктів господарської діяльності (господарювання). Вони виконують найважливіші завдання економіки,



забезпечуючи розвиток сфер виробництва товарів, виконання робіт і надання послуг. Конституція України надає кожній особі право на підприємницьку діяльність (господарську діяльність з метою одержання прибутку) [1]. Проте нормальне існування суб'єктів господарювання можливе тільки за умови належної регламентації їх утворення, діяльності та припинення. Важливою гарантією дотримання прав осіб, що бажають здійснювати господарську діяльність, є передбачений законом порядок її створення та припинення. Встановлення в законодавстві порядку припинення суб'єктів господарювання виконує різноманітні функції: забезпечує нормальне припинення господарської діяльності, охороняє права кредиторів, установлює механізми захисту найманих працівників, сприяє податковій дисципліні.

Метою статті є аналіз правового регулювання припинення діяльності суб'єктів господарювання у господарському законодавстві України.

Ця тема цілком чи частково вже досліджувалася в роботах українських науковців, які зробили вагомий внесок у розвиток правового інституту корпоративного права. До таких дослідників можна віднести І. Спасибо-Фатееву, Н. Глусь, В. Щербину, О. Щербину, О. Вінник, В. Луця, О. Крупчана, В. Васильєву, Н. Кобецьку та інших.

Згідно зі ст. 55 ГК України, суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [2].

Відповідно до ст. 55 ГК України, суб'єктами господарювання визнано:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

Припинення суб'єктів господарювання регулює значна кількість нормативних актів, до яких насамперед належать ЦК України, ГК України, Закони України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців», «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про банки і банківську діяльність» та інші нормативно-правові акти, зокрема відомчі.

Припинення суб'єкта господарювання є одним зі складних понять господарського права. У законодавстві неоднозначно вживається термін «припинення». Так, у ст.19 Закону України «Про господарські товариства» зазначається, що припинення діяльності товариства відбувається шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або ліквідації з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції [3].

Суттєва відмінність між ліквідацією та реорганізацією полягає в тому, що в першому випадку має місце остаточне припинення будь-якої діяльності якогось суб'єкта господарювання, у другому – припинення його функціонування в конкретній організаційно-правовій формі із заміною на нову. В обох випадках суб'єкт, що припиняється, більше не існуватиме. У зв'язку з ліквідацією суб'єкта припиниться і його діяльність, у зв'язку з реорганізацією вона триватиме, але вже не в колишній (яка існувала до реорганізації), а в новій організаційно-правовій формі суб'єкта господарювання. Тобто можна сказати, що головна відмінність двох способів припинення суб'єктів господарювання (ліквідації та реорганізації) полягає в юридичних наслідках факту припинення їх існування, у наявності або відсутності правонаступництва.

Згідно з ч. 6 ст. 59 ГК, суб'єкт господарювання ліквідується [2]:

– за ініціативою осіб, зазначених у частині першій цієї статті, тобто власника (власників) чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб-засновників суб'єкта господарювання чи їхніх правонаступників, а у випадках, передбачених законами, – за рішенням суду;

– у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;

– у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, окрім випадків, передбачених законом;

– у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законом.

Слід зазначити, що ГК України (ст. 59) визначає, що скасування державної реєстрації суб'єкта господарювання є підставою для вилучення його з державного реєстру шляхом внесення до державного реєстру запису про припинення діяльності суб'єкта господарювання. Саме після внесення зазначеного запису суб'єкт господарювання вважається ліквідованим та таким, що припинив свою господарську діяльність [2].

Для вдосконалення та спрощення порядку державної реєстрації, перереєстрації, реєстрації змін до установчих документів, реєстрації припинення юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців було прийнято спеціальний нормативно-правовий акт, що регулює питання створення та припинення суб'єктів господарювання, Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців». Метою цього закону було введення



принципу «єдиного вікна» [4]. Це означає, що реєстрація суб'єкта господарювання та реєстрація його припинення має проводитись державним реєстратором виключно у виконавчому комітеті міськради, міста обласного значення або районній (у тому числі міст Києва і Севастополя) державній адміністрації за місцезнаходженням юридичної особи. Але, як показала практика, основної мети Закону не досягнуто [5, с. 31].

Новелою нового Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» є те, що він дає визначення поняття державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців як засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, а також вчинення інших реєстраційних дій, які передбачені цим Законом, шляхом внесення відповідних записів до Єдиного державного реєстру.

Підстави, на яких відбувається припинення юридичних осіб та підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця, визначено в ч. 1 ст. 59 ГК України. Законодавець виокремлює дві підстави: перша – припинення у добровільному порядку та друга – припинення у примусовому порядку [2].

Юридичними підставами добровільного припинення підприємства є ініціатива власника підприємства або передбачені законом чи установчими документами обставини. Мотиви ініціативи підприємства (підприємця) закон не регулює. Це можуть бути: зміна профілю діяльності, конкуренція, затоварення тощо.

Види юридичних підстав примусового припинення підприємства визначено в законодавстві про підприємства у вигляді примірнього переліку (ст. 59 ГКУ, ст. 19 Закону України «Про господарські товариства»), зокрема, на підставі рішень суду [3].

Ліквідація, як і реорганізація, здійснюється за рішенням власника (власників) чи уповноважених ним органів, інших осіб у зв'язку із закінченням строку, на який створювався суб'єкт господарювання, чи в разі досягнення мети, заради якої його було створено. Крім того, здійснення суб'єктом господарювання діяльності, що суперечить установчим документам чи чинному законодавству, є підставою для скасування господарським судом державної реєстрації такого суб'єкта, а також для здійснення заходів щодо його ліквідації. Ліквідація відбувається також у разі невиконання рішення про тимчасову заборону (зупинку), обмеження або припинення його діяльності, наприклад, у разі порушення законодавства про охорону довкілля. При цьому ліквідація здійснюється після скасування в судовому порядку державної реєстрації даного суб'єкта за позовом державного органу, що прийняв рішення про зупинку чи припинення його діяльності.

Під припиненням суб'єктів господарювання слід розуміти припинення не лише юридичних, але й фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідно до ст. 59 ГК України та ст. 104 ЦК України, припинення суб'єкта господарювання здійснюється в результаті реорганізації, передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або шляхом ліквідації [6].

Отже, сутність припинення діяльності суб'єктів господарювання полягає у зміні форми його діяльності (якщо має місце реорганізація), або повному припиненні діяльності суб'єкта господарювання (тобто, остаточний розрахунок з кредиторами та виконання зобов'язань перед контрагентами, закриття банківських рахунків, закриття реєстрових записів в управліннях пенсійного фонду, податкової та інше).

Отже, законодавство України про припинення суб'єктів господарювання потребує вдосконалення. Аналіз норм Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців» дає змогу дійти висновку, що, незважаючи на низку позитивних моментів, проблеми правового регулювання, які мають місце при припиненні суб'єктів господарської діяльності, не знайшли в ньому свого детального вирішення та закріплення.

Ефективність подальшого розвитку законодавства про припинення суб'єктів господарської діяльності багато в чому зумовлена вирішенням низки ключових проблем, характерних для цих відносин. Основною проблемою в цій сфері є відсутність узгодженості норм окремих законодавчих актів, що регулюють питання припинення суб'єктів господарювання.

Зі сказаного вище випливає, що законодавство України про припинення суб'єктів господарювання потребує свого вдосконалення. Таке вдосконалення повинне здійснюватися з урахуванням інтересів кредиторів, самих суб'єктів господарювання і публічних інтересів держави.

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

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144. 3. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682. 4. Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. –

№ 31–32. – Ст. 263. **5.** Андрушко П. Створення, діяльність, реорганізація і ліквідація суб'єктів підприємницької діяльності юридичних осіб: науково-практичний коментар / П. Андрушко // Юридичний вісник України. – 1997. – № 38. – С. 28–32. **6.** Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У ЧАСТИНІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТОВ «ПСЬОЛ ЛТД»

УДК 657.471.12:331.2

Сінотова О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті запропоновано введення нових субрахунків для спрощення виділення витрат на оплату праці за центрами прибутку, а також введення нових процентних ставок для відрахувань у резерв відпусток залежно від сезонності з метою поліпшення фінансового результату підприємства.

Ключові слова: облікова політика, адміністративні витрати, витрати на збут, оплата праці, резерв відпусток, фінансовий результат.

Аннотация. В статье предложено введение новых субсчетов для упрощения выделения затрат на оплату труда по центрам прибыли, а также введение новых процентных ставок для отчислений в резерв отпусков в зависимости от сезонности с целью улучшения финансового результата предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, административные расходы, расходы на сбыт, оплата труда, резерв отпусков, финансовый результат.

Annotation. The article suggested the introduction of new sub-accounts to simplify the allocation of labor costs for profit centers, as well as the introduction of new interest rates for contributions to the provision of holidays, depending on the season with a view to improving financial results.

Keywords: accounting policies, administrative costs, costs of sales, wages, vacation allowance, the financial result.

Одним із ключових центрів політики управління сьогодні стає облікова політика підприємства. Вибір і реалізація раціональної, економічно обґрунтованої облікової політики дозволяє зробити вплив на ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, прискорити оборотність елементів капіталу, отримати додаткові внутрішні джерела фінансування капітальних вкладень і оборотних активів, залучити зовнішні ресурси для розширення діяльності.

Питання впливу облікової політики на фінансові результати у своїх роботах розглядали такі закордонні та вітчизняні автори, як: Л. П. Бернстайн, Л. Л. Брукс, Н. М. Бедфорд, Дж. Дзаппа, С. Зефф, А. Ч. Літлтон, Г. Г. Міллер, М. Мунітц, А. Раппопорт, В. К. Циммерман, І. В. Бризгалін, Л. В. Донцова, О. Д. Каверіна, В. В. Ковальов, М. В. Мельник, Н. А. Нікіфорова, С. А. Миколаєва, О. В. Єфимова, Я. В. Соколов, Л. З. Шнейдман. Всі вони підкреслюють важливість осмисленого підходу до формування облікової політики, однак детальний аналіз впливу облікової політики ніколи не проводився.

Метою написання статті є вдосконалення облікової політики у частині заробітної плати суб'єкта господарювання.

Об'єктом дослідження є облікова політика господарської діяльності підприємства, що займається оптово-роздрібною торгівлею та наданням послуг.

Предмет дослідження – організація обліку заробітної плати та узгодження інформаційної бази щодо оплати праці загальної облікової політики підприємства.



Зазначимо, що заробітна плата є основним доходом населення та відіграє стимулюючу функцію для працівників. Також вона є часткою витрат підприємства, яка в кінці місяця розподіляється між витратними рахунками, і правильність цього розподілу впливає на фінансовий результат центрів прибутку підприємства. Тобто, з одного боку, вимагається ретельний облік з позиції нарахування заробітної плати кожному окремому робітнику підприємства, а з іншого – узгодження методів накопичення інформаційного ресурсу підприємства з метою забезпечення ефективного управління цими видами витрат.

Об'єктом дослідження цієї проблеми було обрано діяльність підприємства, що займається оптово-роздрібною торгівлею та наданням послуг у Полтавській області (ТОВ «Псьол ЛТД»).

Обліковою політикою підприємства передбачено ведення обліку витрат на заробітну плату, згідно з центрами їх накопичення. Для цього підприємство використовує вдосконалений план бухгалтерського обліку, уточнений на додаткові субрахунки, що характеризують центри виникнення витрат.

Нарахування витрат за такими центрами прибутку, як СТО, витрати на надання послуг з вантажних перевезень або легковим транспортом відокремлені від нарахування витрат на послуги УП. Накопичення витрат по таким центрам ведеться на рахунках 231030, 231040, 231050, 231060.

Заробітна плата під час надання послуг невикористаними підрозділами враховується на рахунках адміністративних витрат і витрат на збут, які кодуються на підприємстві як 92000 і 93000 відповідно.

Такий розподіл заробітної плати працівників відповідає П(С)БО 16 «Витрати» [1]. Але існують труднощі при складанні управлінської звітності. Фінансово-економічним відділом готується управлінська звітність про фінансові результати діяльності підприємства у розрізі центрів прибутку, при цьому витрачається багато часу на розподіл витрат по центрах прибутку, зокрема це стосується і заробітної плати працівників підприємства.

В ході дослідження було обґрунтовано необхідність зміни облікової політики шляхом уточнення інформаційної бази щодо прийняття управлінських рішень і введення нових субрахунків до існуючого на підприємстві плану рахунків:

- на субрахунок 921000 «Адміністративні витрати» залишити заробітну плату того адміністративного персоналу, який не належить до центрів прибутку: структурний підрозділ «Адміністрація», «Відділ бухгалтерського обліку та звітності», «Відділ кадрів» і «Фінансово-економічний відділ»;
- ввести субрахунок 921010 «Адміністративні витрати роздрібною реалізації нафтопродуктів», куди буде відноситись заробітна плата керівників АЗС, філій, їх заступників і бухгалтерів філій;
- ввести субрахунки 921020 «Адміністративні витрати оптової реалізації нафтопродуктів», 921030 «Адміністративні витрати АТУ», 921040 «Адміністративні витрати відділу радіомовлення», 921050 «Адміністративні витрати УП», на які будуть відноситись заробітні плати керівників, фахівців, службовців відповідних структурних підрозділів;
- на субрахунок 931000 «Витрати на збут» залишити заробітну плату персоналу структурних підрозділів, які не належать до центрів прибутку: «Господарчий відділ», «Дільниці енергозбереження»;
- ввести субрахунки 931010 «Витрати на збут роздрібною реалізації нафтопродуктів», куди буде відноситись заробітна плата робітників п'яти АЗС і філій;
- ввести субрахунки 931020 «Витрати на збут оптової реалізації нафтопродуктів», на який буде відноситись заробітна плата робітників нафтобази.

Такі нововведення дадуть можливість для швидшого формування управлінської звітності і, відповідно, дозволить керівництву підприємства оперативно приймати рішення щодо поліпшення фінансових результатів у розрізі центрів прибутку й усього підприємства в цілому (рис. 1).

На ТОВ «Псьол ЛТД» щомісячно нараховується резерв відпускних. Резерв відпусток створюють у бухгалтерському обліку з метою рівномірного розподілу витрат на оплату часу перебування працівників у відпустці між звітними періодами. Так, згідно з п. 13 П(С)БО 11, підприємства мають створювати забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на виплату відпускних працівникам [2]. Водночас за п. 7 П(С)БО 26, виплати працівникам за невідпрацьований час, що підлягають накопиченню, визнають зобов'язанням через створення забезпечення у звітному періоді [3]. Адже справді, до моменту фактичного надання відпустки працівнику ми не можемо точно визначити суми відпускних і строку їх виплати.

Розрахунок резерву на підприємстві проводять щомісяця, причому в ньому слід урахувати також суму ЄСВ, що нараховується на фонд оплати праці. Таку вимогу містить Інструкція № 291 [4], на цьому ж наполягає й Мінфін у листі від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321 [5].

Хочеться відзначити дуже важливі моменти в діяльності підприємства:

- фінансовий результат таких напрямів діяльності, як оптова і роздрібна реалізація нафтопродуктів, надання автотранспортних послуг легковим транспортом і бензовозами залежить від сезонності: обсяг реалізації знижується з листопада по березень, а в період з квітня по жовтень обсяг реалізації зростає.

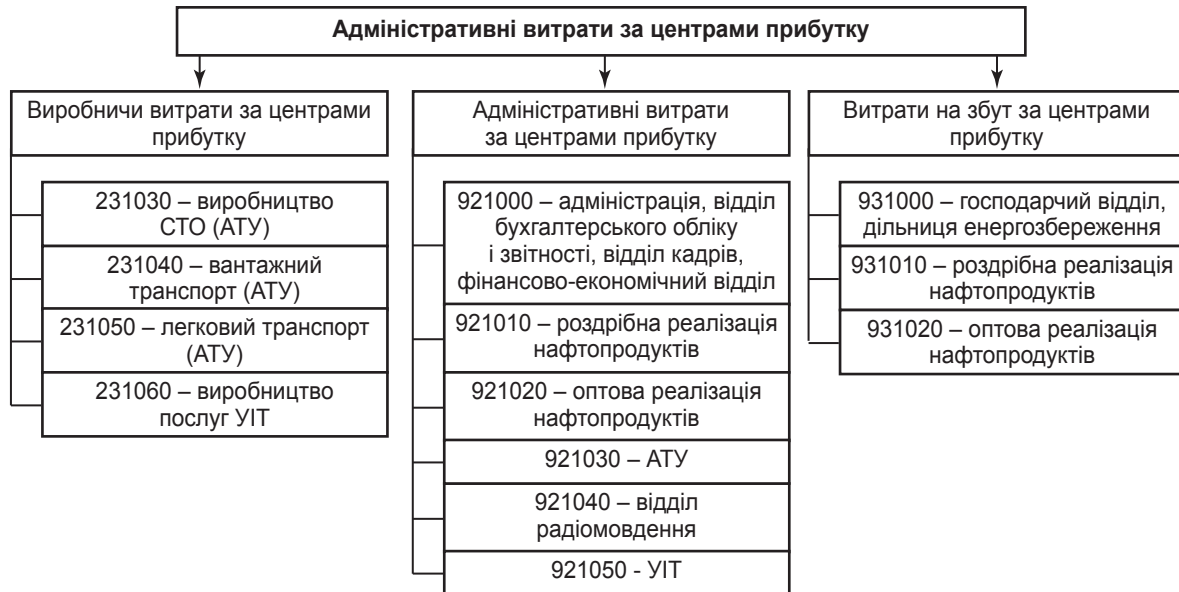


Рис. 1. Розподіл витрат з оплати праці за центрами прибутку

– ознайомившись із затвердженим графіком відпусток та з фактичними даними щодо виплати відпускних працівникам підприємства, автор дійшов висновку, що у відпустку працівники ходять переважно з травня по жовтень і саме в цей період відбуваються масові виплати відпускних.

Враховуючи ці особливості в роботі підприємства, пропонується внести зміни до облікової політики ТОВ «Псьол ЛТД» в частині створення резерву забезпечення на виплату відпусток працівникам підприємства, а саме – замість затвердженого розміру відрахувань, який складає 8,5 %, ввести з січня по березень і з жовтня по грудень новий розмір резерву – 7 % від фактичного фонду оплати праці, а з квітня по вересень – 10 %. При цьому середньомісячний розмір відрахувань до резерву відпускних не зміниться і складе 8,5 %.

Таблиця 1

Порівняння існуючого резерву відпускних із запропонованим нововведенням

№ п/п	Місяць 2011 р.	Сума резерву відпускних з ЄСВ у розмірі 8,5 %, грн	Запропонована (нова) ставка відрахувань у резерв, %	Сума резерву з ЄСВ за новою ставкою, грн	Різниця (-) зменшення, (+) зростання, грн
1	січень	85 656,73	7,00	70 540,84	-15 115,89
2	лютий	108 695,29	7,00	89 513,77	-19 181,52
3	березень	84 338,22	7,00	69 455,00	-14 883,21
4	квітень	83 750,98	10,00	98 530,57	14 779,58
5	травень	87 184,64	10,00	102 570,17	15 385,53
6	червень	81 242,47	10,00	95 579,37	14 336,91
7	липень	82 430,63	10,00	96 977,21	14 546,58
8	серпень	98 457,49	10,00	115 832,34	17 374,85
9	вересень	94 280,17	10,00	110 917,85	16 637,68
10	жовтень	107 718,25	7,00	88 709,15	-19 009,10
11	листопад	109 185,47	7,00	89 917,44	-19 268,02
12	грудень	117 717,99	7,00	96 944,23	-20 773,76
	За рік	1 140 658,32	8,50	1 125 487,93	-15 170,39

Як видно з наведеної таблиці, при запропонованих змінах сталося зменшення річної суми резерву відпусток на 15 170,39 грн. Уведення нового підходу до встановлення розміру відрахувань до резерву відпусток дозволило:

– у періоди, коли падають обсяги реалізації, зменшити витрати на відрахування до резерву відпусток, а саме: в 1 кварталі – на 49 180,63 грн, в 4 кварталі – на 59 050,89 грн, і тим самим збільшити фінансовий результат підприємства;

– і навпаки, в періоди масових відпусток, коли обсяги реалізації зростають, дозволити збільшення витрат на відрахування до резерву відпусток на 93 061,13 грн.

Уведення нових субрахунків дозволить скоротити строки складання і подання звітності керівництву для прийняття управлінських рішень за центрами прибутку. А введення нових розмірів нарахувань резерву залежно від сезонності дозволить зменшити відрахування до резерву у період, коли знижується обсяг реалізації, та збільшити їх при збільшенні обсягів реалізації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лабунська С. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>. 4. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/1740>. 5. Щодо створення підприємствами забезпечення на виплату відпусток працівникам : Лист Міністерства фінансів України від 09.06.2006 № 31-34000-20-25/12321 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/1881>.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

УДК 330.101.541:338.12(477)

Скляр А. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано необхідність проведення макроекономічного аналізу аграрного ринку України. Розглянуто методологічні основи цього аналізу. Показано результат аналізу на прикладі формування ринкової інфраструктури та функції виявлення ринкових цін, аграрного ринку України.

Ключові слова: аграрний ринок, макроекономічний аналіз, методологічна основа, ринкова інфраструктура, виявлення ринкових цін.

Аннотация. Обоснована необходимость проведения макроэкономического анализа аграрного рынка Украины. Рассмотрены методологические основы этого анализа. Показан результат анализа на примере формирования рыночной инфраструктуры и функции выявления рыночных цен, аграрного рынка Украины.

Ключевые слова: аграрный рынок, макроэкономический анализ, методологическая основа, рыночная инфраструктура, выявление рыночных цен.

Annotation. The necessity of macroeconomic analysis of the agrarian market of Ukraine. The methodological basis for this analysis. Shows the results of the example of the formation of market infrastructure and identify the function of market prices, agricultural market of Ukraine.

Keywords: agrarian market, macroeconomic analysis, the methodological framework, market infrastructure, identification of market prices.

Трансформаційні процеси переходу від централізовано регульованої (адміністративно-командної) до ринкової економічної системи супроводжувались у постсоціалістичній Україні хронічною низькою рентабельністю основної маси сільськогосподарських підприємств, істотним послабленням їхньої матеріально-технічної бази. Такі

вкрай негативні наслідки входять у гостре протиріччя зі стратегічними цілями національного державотворення і вимагають, щонайменше, з'ясування причин їх виникнення.

Найбільш серйозною причиною цього була вкрай недостатня увага до власне ринкової складової економічних перетворень – формування і функціонування аграрного ринку. Щоб позбутися цих негативних явищ, потрібне невідкладне проведення макроекономічного аналізу аграрного ринку, відпрацювання на основі аналітичних висновків відповідних управлінських рішень щодо усунення виявлених недоліків і недопущення їх у майбутньому.

Такий аналіз рекомендується здійснювати на основі системної методології, розглядаючи аграрний ринок як органічно цілісний комплекс п'яти підсистем (платоспроможний попит, персоніфікація продуктових секторів, ринкова інфраструктура, біполяризація, державне регулювання) та п'яти функцій (соціальна, виявлення ринкових цін, стимулююча, селективна, координаційно-управлінська).

За роки незалежності вітчизняна наукова думка в галузі економічного аналізу не стояла на місці. Проте досягнення і напрацювання в цьому напрямі практично не виходили за межі аналізу господарської діяльності підприємства, тобто вдосконалювався аналіз для мікрорівня. Силами переважно науковців навчальних закладів було істотно розширено арсенал видів (управлінський, стратегічний, фінансовий тощо) та методів (СVP-аналіз, SWOT-аналіз, кластерний аналіз, аналіз витрат та вигод і т. п.) аналізу. Проте його новий макроекономічний об'єкт – аграрний ринок – залишився поза увагою дослідників.

Мета статті – аналіз методологічної бази проведення макроекономічного аналізу стану аграрного ринку України та оцінка його ефективності.

З метою демонстрації методологічних засад макроекономічного аналізу ринку, зокрема його аграрного сегменту, покажемо підходи до його проведення на прикладі однієї з підсистем (ринкова інфраструктура) та однієї з функцій (виявлення ринкових цін).

В економічній літературі термін «ринкова інфраструктура» нерідко тлумачиться дуже широко. До її складу зазвичай включають транспорт, зв'язок, переробку сільськогосподарської продукції, банки, страхові компанії та інші установи і підприємницькі структури [1]. Частка авторів вважає таке тлумачення поняття ринкової інфраструктури занадто розширеним і розглядає її як сукупність підприємств, установ та організацій, завданням яких є виявлення, генерування ринкових цін як цін попиту та пропозиції [2]. Ринкову інфраструктуру сільськогосподарського ринку можна також називати фізичною ринковою інфраструктурою, оскільки вона дійсно виступає фізичною ареною зустрічі та взаємодії попиту та пропозиції, в результаті чого і виявляються ринкові ціни [2].

У роботах відомих учених-статистиків З. Бараник, І. Біляєвського, С. Герасименка, А. Головача, А. Дуброва, А. Єріної, Г. Ковалевського, О. Кулиничка, Р. Моторіна, В. Мхитаряна, Н. Парфенцевої, О. Петрової, В. Румянцева, Л. Сошнікової, В. Тамашевича, Л. Трошина, М. Юзбашева й інших питання аналізу та прогнозування кон'юнктури ринку на макроекономічному та регіональному рівнях розглянуті лише частково, але представлені в них економіко-статистичні методи можуть бути базою для здійснення статистичних досліджень будь-яких економічних явищ і процесів.

Матеріалом для аналізу забезпеченості ринкового середовища елементами ринкової інфраструктури служать дані офіційної державної статистики та відомча інформація про наявність товарних і ф'ючерських бірж, оптових продовольчих ринків, міських ринків, магазинів (ларків, палаток) та інших установ роздрібної торгівлі, фірмових магазинів сільськогосподарських та переробних підприємств.

Оскільки предметом аналізу стосовно ринкової інфраструктури виступає достатність забезпечення ринку її окремими елементами, крім даних про ці елементи необхідно мати інформацію щодо «ринково-інфраструктурних» потреб. Проте цей аспект аналізу інституціонально-правових передумов організації аграрного ринку перебуває в зародковому стані, а може навіть і взагалі відсутній. «Ринково-інфраструктурні потреби» (термін умовний) визначаються двома основними факторами: 1) фізичними обсягами пропонованої до продажу продукції; 2) ринковою культурою операторів [3].

Виявити масштаби першого фактора в сучасних умовах України далеко не просто. Адже значна частина сільськогосподарської продукції зі сфери виробництва потрапляє до сфери кінцевого споживання поза сферою обміну. В першу чергу, це частина продукції особистих підсобних господарств громадян (населення), яка не використовується як товарна і споживається як продукти харчування в місці виробництва самим виробником. По-друге, це ще одна частина виробленої цим же закладом продукції, яка використовується також у місці виробництва в ролі кормових ресурсів для власних продуктивних тварин. По-третє, це частина виробленої продукції сільськогосподарських підприємств, що використовується аналогічним способом – для безпосереднього споживання як продукти харчування та як кормові ресурси для власного наявного поголів'я [3].

Перелічені складові валової сільськогосподарської продукції не потрапляють до сфери обміну і ніякої ринкової інфраструктури не потребують. Це стосується також і тієї частини рослинницької та тваринницької продукції, що використовується в місці виробництва самим виробником як сировина для промислової переробки і подальшого збуту в переробленому вигляді.

Щодо традиційних біржових товарів (зерно, цукор і т. п.), то для них потреба в біржовій стадії обмінних процесів може усуватись вертикальною інтеграцією, прямими угодами з оптовими покупцями і т. д. Очевидно, найбільш правомірно питання про бажані обсяги окремих елементів ринкової інфраструктури сільськогосподарського ринку в сучасній Україні ставити як питання про формування ринку інфраструктурних послуг, оскільки всі елементи цієї інфраструктури функціонують на підприємницьких засадах.

Отже, формування ринкової інфраструктури можна розглядати у двох варіантах: централізований, або розрахунковий (за обсягами товарних потоків) та децентралізований, або саморегульований (за потенціалом ринку інфраструктурних послуг) [3]. Завдяки цьому значно розширюється і методологічна база аналізу стану інфраструктури аграрного ринку. Централізований підхід передбачає необхідність визначення бажаних потужностей ринкової інфраструктури та їх співставлення з наявними елементами. Децентралізований підхід означає вивчення попиту на ринку інфраструктурних послуг та повноту його задоволення. При децентралізованому підході неповне чи недостатнє використання окремих елементів ринкової інфраструктури може пояснюватись відсутністю попиту на відповідні інфраструктурні послуги, як це має місце зараз на товарних біржах, через які реалізуються лише крихітні частки традиційного біржового товару – зерна.

Легко передбачити таку ж реакцію українського виробника і на пропоновані послуги ф'ючерсної біржі. Для неї потрібна висока ринкова культура операторів. Вона може виникнути лише в результаті багаторічного оперування на товарній біржі і в розвинутому ринковому середовищі. Та й узагалі класичний шлях створення елементів ринкової інфраструктури – добровільні ініціативні дії самих операторів ринку.

В цілому ж при аналізі стану фізичної ринкової інфраструктури аграрного ринку мають право на існування два підходи: 1) техніко-економічний розрахунковий, який ґрунтується на обсягах товарних потоків, диференційованих за типами товарів (біржові, небіржові) та формами реалізації (оптова, роздрібна); 2) агросервісний, який розглядає окремі елементи ринкової інфраструктури як засіб задоволення попиту на інфраструктурні збутові послуги. Методи аналізу стану інфраструктури для першого підходу – балансовий, для другого – маркетинговий [4].

Проведений групою вчених аналіз показав, що на сучасному етапі формування аграрного ринку України ринкова ціна «першого покупця сільськогосподарської продукції» генерується на позабіржовому ринку і найпотужнішим генератором ринкових цін виступає роздрібна ланка – магазини, кіоски, палатки та міські ринки. Провідна складова ринкової структури аграрного ринку – біржова – заслуговує суперечливої оцінки. Кількість товарних бірж не лише цілком достатня, але й надмірна. Проте функції виявлення ринкових цін первинного виробника аграрними біржами не виконуються – біржі переважно обслуговують вторинні операції купівлі-продажу сільськогосподарської продукції [4].

Матеріалами для маркетингового аналізу виступають дані вітчизняної та зарубіжної статистики, а також будь-яка інша достовірна інформація про ціни на сільськогосподарську продукцію та продовольство. Аналізувати слід будь-які ціни: оптові та роздрібні, біржові та ціни міських ринків [4].

Стабільність цінового середовища на аграрному ринку аналізується за допомогою відомих методів статистики – аналізу варіацій та залежностей (взаємозв'язків).

Показниками характеристики варіації виступають її розмах (різниця між максимальним і мінімальним показниками варіаційного ряду), середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації. На детальній робочій методичці техніко-економічних розрахунків показників варіації не зупиняємося, оскільки вона загальновідома і її легко відшукати в підручниках або довідниках.

Помірний і значний (середній) статистичний зв'язок середньообласних цін по Україні засвідчує їх стійку локалізацію у просторі, стійку територіальну диференціацію, формування стабільних територіальних зон порівняно низьких та порівняно високих цін. А це вже перший доказ наявності тенденцій, які полярно протилежні ринковим. Відповідно до законів ринку, товари повинні «мігрувати» в межах єдиного ринкового простору без будь-яких обмежень у пошуках вигідного збуту. Локалізація обмінних процесів купівлі-продажу є наслідком обмежень у пересуваннях товарів по території, тобто нерозвиненості ринку, незавершеності його формування. Локалізація ринків є невід'ємним атрибутом лише мануфактурного періоду розвитку продуктивних сил і несумісна з XXI століттям.

Проведений маркетинговий аналіз показав, що показники питомої ваги продукції, яка реалізована сільськогосподарськими підприємствами за межі області, у загальній фізичній кількості проданої за всіма каналами дуже строкаті по різних продуктах. Проте спільним для них є дуже низький рівень та негативна часова динаміка. Отже, говорити можна не про інтенсивність, а про пригніченість просторової міграції сільськогосподарської продукції.

Отже, проведений аналіз стану аграрного ринку України виявив, що формування аграрного ринку далеко від завершення, оскільки ринкова інфраструктура як генератор ринкових цін в основному вже створена, але є підстави вважати її незбалансованою (надмірна кількість аграрних бірж і недостатнє забезпечення елементами ринкової інфраструктури роздрібною ланкою). Аграрний ринок виконує свої функції не повною мірою, оскільки у формуванні ринкових цін спостерігаються дві вкрай небажані тенденції: 1) територіальна локалізація; 2) копіювання регіональних витрат.

Відповідно до даних аналітичних висновків, методологічною основою концептуальних напрямів подальшого розвитку аграрного ринку України повинні виступати два положення: 1) визнання за аграрним ринком ролі реального головного координатора обсягів виробництва та збуту агропромислової продукції; 2) розуміння аграрного ринку як об'єкта свідомої організації та цілеспрямованого управління. Концептуальними напрямами розвитку аграрного ринку України є: розуміння ролі ринкової інфраструктури як генератора ринкових цін, а не пасивного технічного важеля товаропросування, а також забезпечення повнішого збалансування її окремих елементів; упрежувальне формування та прийняття законодавчих актів з питань організації та управління аграрним ринком.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Крюкова О. М.

Література: 1. Кирилюк Є. М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем : монографія / Є. М. Кирилюк. – К. : КНЕУ, 2013. – 571 с. 2. Майстро С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання : монографія / С. В. Майстро. – Х. : Магістр, 2009. – 240 с. 3. Миленький Д. В. Маркетинговий стратегічний аналіз ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Д. В. Миленький ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 19 с. 4. Осташко Т. О. Структурно-інституційний аналіз аграрного ринку : наукова доповідь / Т. О. Осташко; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2006. – 56 с.



НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 34.331.45(477)

Скляр А. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкриваються питання дослідження нормативно-правового регулювання охорони праці у правовій системі України, співпраці з цих питань на міжнародному рівні. Обґрунтовано потребу вдосконалення законодавчої нормативно-правової бази з охорони праці.

Ключові слова: охорона праці, конвенції МОП, соціальний діалог, нормативно-правові акти з охорони праці (НПАОП).

Аннотация. В статье раскрываются вопросы исследования нормативно-правового регулирования охраны труда в правовой системе Украины, сотрудничества по этим вопросам на международном уровне. Обоснована необходимость совершенствования законодательной нормативно-правовой базы по охране труда.

Ключевые слова: охрана труда, конвенции МОТ, социальный диалог, нормативно-правовые акты по охране труда (НПАОП).

Annotation. In this article research questions of legal regulation on safety in the legal system of Ukraine, cooperation on these issues at the international level. Substantiates the need to improve the legal regulatory framework for safety.

Keywords: labor, ILO conventions, social dialogue, normative and legal acts on health (NPAOP).

Дослідження питань нормативно-правового регулювання охорони праці в Україні є одним із важливих напрямків сучасної науки. Як свідчить аналіз, сьогодні наявна низка проблем у становленні такої важливої галузі, а відсутність теоретичного осмислення вітчизняного досвіду в цій сфері породжує серед учених і управлінців-практиків дискусії та неоднозначне ставлення до їхнього тлумачення.

Мета статті полягає у формуванні у майбутніх фахівців (спеціалістів і магістрів) умінь і компетенцій для забезпечення ефективного управління охороною праці та поліпшення умов праці з урахуванням досягнень науково-

технічного прогресу та міжнародного досвіду, а також в усвідомленні нерозривної єдності успішної професійної діяльності з обов'язковим дотриманням усіх вимог безпеки праці у конкретній галузі.

Завдання вивчення дисципліни передбачає забезпечення гарантії збереження здоров'я і працездатності працівників у виробничих умовах конкретних галузей господарювання через ефективне управління охороною праці та формування відповідальності у посадових осіб і фахівців за колективну та власну безпеку.

Загальновідомо, що економічне зростання автоматично ще не веде до збалансованого економічного і соціального розвитку. Зміни, що відбуваються у структурі зайнятості й попиту на робочу силу, як і до становища працівника на робочому місці, умов його праці, ставлять підвищені вимоги до безпеки праці. Особливо потерпають від цього ті групи працюючих, що вже перебувають у невідгідному становищі: жінки, працівники похилого віку і некваліфіковані працівники. Ні система освіти і підготовки, ні механізм регулювання ринку праці, ні навіть соціальні кошти не становлять ефективного способу допомоги працюючим при зіткненні їх з цими проблемами.

Охорона праці за своєю сутністю є турботою про людину у процесі використання її праці і розглядається як охорона працездатності людини. З іншого боку, відносини щодо охорони праці – невід'ємна складова організації процесу праці, що створює умови для стабільної та успішної трудової діяльності громадян.

Відповідно до положень статті 43 Конституції України, охорону праці і здоров'я громадян віднесено до пріоритетних напрямків соціальної політики України. Так, Конституція України одним з основних соціальних прав громадян визначає право кожного на належні, безпечні та здорові умови праці, встановлює, що використання праці жінок і неповнолітніх на небезпечних для їхнього здоров'я роботах забороняється. Крім того, право на охорону здоров'я закріплене і в Основах законодавства України про охорону здоров'я [1].

Відповідно до Закону України «Про охорону праці», охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі саме трудової діяльності (а не праці, як це було передбачено раніше) [1].

Зміст охорони праці розглядають у соціальному, технічному, медико-біологічному, юридичному, галузевому та вузькоспеціальному аспектах. Кожен аспект охорони праці має свій зміст і є самостійним напрямком у системі заходів щодо безпеки життя та здоров'я у процесі трудової діяльності.

Соціальний аспект охорони праці передбачає забезпечення всебічного соціального розвитку кожної працюючої особи, захист особи. Соціальний аспект охорони праці передбачає визнання пріоритету життя та здоров'я людини у процесі виробничої та трудової діяльності. До соціального змісту охорони праці належить запобігання шкідливим наслідкам, до яких може призвести ігнорування вимог техніки безпеки та гігієни праці на виробництві. Запобігання шкідливим наслідкам потребує встановлення юридичних гарантій:

- надання технічним та санітарним правилам сили правових норм;
- запровадження нагляду та контролю за додержанням норм з охорони праці;
- встановлення відповідальності за невиконання норм з охорони праці.

Техніко-економічний аспект охорони праці має бути спрямований на вдосконалення засобів праці, техніки та технологій.

Медико-біологічний аспект охорони праці враховується насамперед при нормуванні праці.

Юридичний аспект охорони праці полягає у забезпеченні права працівника на життя, охорону здоров'я, на належні, безпечні і здорові умови праці. Охорона праці в юридичному аспекті являє собою правовий інститут, що має міжгалузевий характер. Норми цього інституту захищають інтереси різних суб'єктів права: а) роботодавців і працівників, які перебувають з ними у трудових правовідносинах; б) членів виробничих кооперативів; в) студентів, які проходять виробничу практику; г) громадян, які відбувають покарання за вироком суду, в період їх роботи в організації та ін. Дія Закону України «Про охорону праці» поширюється на всіх юридичних та фізичних осіб, які, відповідно до законодавства, використовують найману працю, та на всіх працюючих.

Державна політика у сфері охорони праці спрямована на створення належних, безпечних і здорових умов праці, запобігання нещасним випадкам і професійним захворюванням. До основних правових принципів у сфері охорони праці в Україні належать:

- пріоритет охорони життя та здоров'я працівників перед економічними інтересами;
- повна відповідальність роботодавця за створення належних, безпечних і здорових умов праці;
- соціальний захист працівників, повне відшкодування шкоди особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;
- компетентність діяльності щодо забезпечення охорони праці;
- двосторонній зобов'язуючий (і працівника, і роботодавця) характер діяльності щодо додержання норм з охорони праці;

- установлення єдиних вимог з охорони праці для всіх підприємств і суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності;
- установлення та гарантування заходів самозахисту прав працівників на здорові та безпечні умови праці;
- обов'язковість відшкодування шкоди, заподіяної працівникові у зв'язку з виконанням трудових обов'язків;
- соціальне страхування ризику втрати працездатності та трудового доходу у зв'язку з нещасним випадком чи професійним захворюванням.

Загальним об'єктом охорони праці є працездатність як специфічна якість особи, тому для трудового права важливе значення має оцінка професійної працездатності особи (якісна характеристика здатності до певних видів діяльності та кількісна характеристика допустимих обсягів навантаження). Це дає можливість обмежити для конкретних категорій працівників виконання певних видів трудової діяльності чи знизити трудове навантаження (наприклад, для неповнолітніх, жінок, інвалідів).

Загальна декларація прав людини проголосила право кожного на справедливі та сприятливі умови праці, складовою частиною якого є такі умови, які відповідають вимогам безпеки та гігієни.

У науковій літературі охорона праці розглядається як економічна, соціальна та правова категорії. Більше того, охорону праці як правову категорію розглядають у широкому та вузькому значеннях. У широкому значенні під охороною праці розуміють сукупність правових норм, що регулюють увесь комплекс суспільних відносин у сфері застосування праці. До них належать також норми, що забороняють необгрунтовану відмову у прийнятті на роботу чи незаконне звільнення, встановлюють максимальну тривалість робочого часу та мінімальну тривалість часу відпочинку тощо. Сукупність норм, що регулюють встановлення безпечних та нешкідливих умов праці з метою запобігання негативному впливу виробничого середовища на життя та здоров'я працівників, розглядають як поняття охорони праці у вузькому значенні.

Наукою трудового права охорона праці розглядаються також інститут трудового права, правовий принцип, елемент трудових правовідносин та система законодавства.

Охорона праці як інститут трудового права є сукупністю правових норм, що регулюють відносини з охорони життя, здоров'я та працездатності шляхом встановлення безпечних і здорових умов праці.

До цього інституту входять норми, що встановлюють загальні вимоги охорони праці; профілактичні норми, спрямовані на попередження виникнення виробничого травматизму і професійних захворювань; норми, що встановлюють обов'язки роботодавців та працівників з питань охорони праці; норми, що містять додаткові заходи охорони праці окремих категорій працівників.

Нормативно-правове регулювання охорони праці в Україні здійснюється на трьох рівнях: конституційному, законодавчому та нормативному. Правовою основою законодавства щодо охорони праці є Конституція України. У ст. 3 Конституції України проголошено, що людина, її життя і здоров'я, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю; кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці. У ст. 43 Конституції України записано: «Кожен має право на працю...», «Кожен має право на належні безпечні і здорові умови праці...»; ст. 45 Конституції України проголошує, що «Кожен, хто працює, має право на відпочинок»; ст. 46 Конституції України вказує на те, що громадяни мають право на соціальний захист. На законодавчому рівні основні положення реалізації конституційного права громадян на охорону їхнього життя і здоров'я в процесі трудової діяльності визначає «Кодекс законів про працю» закони України «Про пожежну безпеку», «Про використання ядерної енергії та радіаційний захист», «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення», «Про охорону здоров'я» «Про загальнообов'язкове державне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності». В Україні, згідно з законом «Про соціальний діалог в Україні», який набрав чинності з 18.01.2011 р., передбачено формування порядку утворення, склад та організацію роботи Національної тристоронньої соціально-економічної ради та територіальних соціально-економічних рад у регіонах.

Галузевий закон «Про охорону праці в Україні», який прийнято у новій редакції 21.11.2002 р. та введено у дію 18.12.2002 р., і є основоположним законодавчим документом у галузі охорони праці, дія поширюється на всі підприємства, установи і організації незалежно від форм власності та видів їх діяльності, на всіх громадян, які працюють, а також залучені до праці на цих підприємствах.

На законодавчому рівні досить вагомими є:

- Указ Президента України від 13.07.2001 р. «Про невідкладні заходи щодо запобігання виробничому травматизму та професійним захворюванням»;
- Постанови Кабінету Міністрів України, зокрема, від 21.08.2001 р. № 1094 «Деякі питання розслідування та обліку нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на виробництві» та від 22.03.2001 р. № 270 «Про затвердження Порядку розслідування та обліку нещасних випадків невиробничого характеру».

Нормативні правові акти про охорону праці (НПАОП) почали функціонувати з 01.01.2007 р. взамін ДНАО-Пів. НПАОП 0.00-4.03-04 «Положення про Державний реєстр нормативно-правових актів з питань охорони праці», наказ Держнаглядохоронпраці від 08.06.2004 р. № 151.

Нормативні акти про охорону праці (НПАОП) – це правила, стандарти, норми, регламенти, положення, інструкції та інші документи, яким надано чинність правових норм, обов'язкових для виконання. НПАОП можуть бути міжгалузевими або галузевими [3]. На основі НПАОП власники підприємств, установ, організацій або уповноважені ними органи розробляють і затверджують власні положення, інструкції або інші нормативні акти про охорону праці які є нормативними актами підприємств, що діють у межах підприємства, установ, організацій. В той же час, незважаючи на наявність серйозної нормативно-правової бази, слід визнати, що вона є недосконалою і не вирішує питань, що виникають з розвитком нових економічних взаємовідносин. Всі перелічені документи хоча і регулюють відносини з охорони праці людини, але деякі з них не відповідають потребам часу та потребують внесення змін.

Отже, на сьогодні існує невідкладна потреба вдосконалення законодавчої нормативно-правової бази з охорони праці. Так, в Україні відсутні такі важливі законодавчі акти, як Трудовий кодекс України, закон «Про промислову безпеку», «Про професійний розвиток персоналу на виробництві», «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» та інших законодавчих актів, спрямованих на адаптацію законодавства України до міжнародних норм гармонізації її з європейським законодавством. Для цього є всі можливості, адже відповідно до ст. 9 Конституції України, чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких дана Верховною Радою, є частиною національного законодавства України. Якщо міжнародним договором або міжнародною угодою, в яких бере участь Україна, встановлено інші правила, ніж ті, які містить законодавство України про працю, то застосовуються правила міжнародного договору або міжнародної угоди (ст. 8-1 КЗпП України). Відтак, в Конституції нашої держави і в Кодексі законів про працю України закріплено принцип пріоритету міжнародно-правових норм перед нормами національного. Взагалі-то, міжнародне правове регулювання праці – це встановлена міжнародними договорами (актами) система стандартів щодо регулювання праці, яку держава, що приєдналася до відповідного міжнародного договору (ратифікували його), використовують в національному трудовому законодавстві. Враховуючи, що багато громадян України працюють за її межами, постає питання захисту та охорони праці, яке здійснюється безпосередньо МОП. Суб'єктами міжнародно-правового регулювання праці є ООН та її спеціалізований орган – Міжнародна Організація Праці (МОП).

МОП було засновано урядами ряду країн згідно з рішенням Паризької конференції 11.04.1919 р. з метою міжнародного співробітництва для усунення соціальної несправедливості шляхом поліпшення умов праці. У даний час МОП – одна зі спеціалізованих установ ООН. МОП покликана вирішувати такі завдання, як: розробка узгодженої політики та програм, спрямованих на вирішення соціально-трудова проблем; розробка та прийняття міжнародних трудових норм (конвенцій та рекомендацій) для проведення прийнятої політики у житті; допомога країнам – членам МОП у вирішенні проблем зайнятості та скороченні безробіття; розробка програм щодо поліпшення умов праці; розвиток соціального забезпечення; розробка заходів щодо захисту прав таких соціально вразливих груп трудящих, як жінки, молодь, особи похилого віку, працівники-мігранти; сприяння організаціям найманих працівників і підприємців у їхній роботі спільно з урядами щодо врегулювання соціально-трудова відносин.

На сьогодні членами МОП є 174 держави. Відповідно до Статуту МОП, її членом може бути кожна держава – член ООН. Україна є членом МОП з 1954 р. [4]. Головним принципом роботи МОП є трипартизм, що означає, що формування майже всіх органів МОП базується на основі тристороннього представництва – від урядів, представників працівників і підприємців (роботодавців). Отже, кожна держава представлена чотирма делегатами: двома – від уряду, по одному – від підприємців і працівників.

В даний час Держгірпромнагляд спільно з Міжнародною організацією праці розпочали реалізацію проекту «Поліпшення стану безпеки та гігієни праці на робочих місцях в контексті гідної праці». Одним із основних напрямів проекту є розробка та впровадження Національного плану дій по безпеці праці та здоров'я на робочих місцях та в подальшому його презентація та прийняття на державному рівні. Як відзначалось на парламентських слуханнях 16.11.2010 р., сьогодні не існує цілісної системи державного управління охороною праці [2]. За таких умов на місцях практично не здійснюється опрацювання та реалізація заходів з охорони праці у складі регіональних програм поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища; не контролюється виконання ст. 19 Закону України «Про охорону праці», згідно з якою на заходи з охорони праці має спрямовуватись не менше 0,5 відсотків від суми реалізованої підприємством продукції, а для підприємств, що утримуються за рахунок бюджету, – 0,2 відсотків від фонду оплати праці; не забезпечується організаційно-технічна підтримка діяльності ради з питань безпечної життєдіяльності населення; не складається відомча статистична звітність про стан безпеки праці на підприємствах відповідних регіонів, які не мають галузевої підпорядкованості та інші. Не визначене законодавством України і питання культури охорони праці як процесу по використанню всіх можливих засобів для підвищення загальної поінформованості громадян про виробничі небезпеки та ризики, обізнаності та розуміння того, як можна їм запобігти.



Саме при формуванні культури охорони праці привертається постійна увага кожного роботодавця і працівника до цих важливих питань. В свою чергу, це, безумовно, сприятиме роботі без аварій і травм навіть більше, ніж безпосередньо державний нагляд. Адже за статистикою, більше 70 % нещасних випадків відбуваються через недостатню обізнаність працівників про безпечні методи роботи або через нехтування елементарними нормами власної безпеки, тобто через несформовану або низьку культуру охорони праці.

Отже, недосконалість законодавства породжує і такі серйозні проблеми, як виконання робіт на підставі тимчасових цивільно-правових угод без оформлення трудових відносин. З цього питання не проводять роботу органи місцевого самоврядування. Переходячи в площину саме таких відносин, працівник не знає або не звертає уваги на те, що він фактично позбавляється права на соціальну допомогу або захист. У разі настання нещасного випадку керівник підприємства його не розслідуватиме та не нестиме відповідальності. Таких працівників в Україні гине втричі більше, ніж оформлених належним чином, оскільки роботи підвищеної небезпеки виконуються ними без відповідної фахової підготовки та необхідних знань. Тому і статистичні дані України порівняно з розвиненими країнами світу відрізняються так суттєво. А відтак, основною складовою профілактики травматизму сьогодні є культура особистої безпеки праці, формування якої дозволить створити безпечне й здорове виробниче середовище.

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

Література: 1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/konst>. 2. Шевчук О. Парламентські слухання з питань промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду 16 листопада 2010 р. Перший заступник голови Комітету Верховної Ради з питань соціальної політики та праці / О. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua>. 3. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>. 4. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrref.com.ua/index.php>. 5. Парламентські слухання на тему: «Про стан промислової безпеки та охорони праці» : Доповідь Голови Держгірпромнагляду на парламентських слуханнях «Про стан промислової безпеки та охорони праці» 17 листопада 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dnopr.kiev.ua/index.php>. 6. Парламентські слухання на тему: «Про стан промислової безпеки та охорони праці». – 19 листопада 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dnopr.kiev.ua/index.php>.



ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ НА РІЗНИХ СИСТЕМАХ ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 3336.221.4

Собакар М. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність загальної та спрощеної систем оподаткування та особливості діяльності фізичних осіб-підприємців на кожній із систем. Проведено аналіз позитивних і негативних сторін роботи на загальній системі оподаткування та при сплаті єдиного податку. Запропоновано деякі рекомендації для їх удосконалення.

Ключові слова: система оподаткування, фізична особа-підприємець, єдиний податок, дохід, ставки податку.

Аннотация. В статье рассмотрены сущности общей и упрощенной систем налогообложения и особенности деятельности физических лиц-предпринимателей на каждой из систем. Проведен анализ положительных и отрицательных сторон работы на общей системе налогообложения и при уплате единого налога. Предложены некоторые рекомендации для их усовершенствования.



Ключевые слова: система налогообложения, физическое лицо-предприниматель, единый налог, доход, ставки налога.

Annotation. The article describes the essence of the general and simplified tax systems, and especially the activities of individual entrepreneurs in each of the systems. The analysis of the positive and negative aspects of the work on a common system of taxation and the payment of the single tax. Proposed some recommendations for their improvement.

Keywords: tax system, an individual entrepreneur, a flat tax, the income tax rate.

Економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності податкової системи, яка повинна, з однієї сторони, забезпечувати наповнення дохідної частини державного бюджету, а з іншої – не придушувати підприємницьку активність, даючи змогу суб'єктам господарювання отримувати належний результат від їхньої діяльності.

Особливо актуально проблеми оподаткування та послаблення податкового тиску постають для суб'єктів малого бізнесу, зокрема фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Підтримка діяльності фізичних осіб є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки країни. Створюючи відповідні стимулюючі умови для створення і розвитку нових суб'єктів господарювання, держава отримує вигоду відразу з кількох питань: створюються нові робочі місця, нові суб'єкти господарювання збільшують надходження до бюджетів і фондів всіх рівнів тощо.

Метою статті є дослідження існуючих в Україні загальної та спрощеної систем оподаткування та особливості роботи фізичної особи-підприємця при використанні кожної з них.

Предметом дослідження є установлені законодавством України правила та умови роботи на різних системах оподаткування.

Дослідженням особливостей діяльності фізичних осіб на різних системах оподаткування і підвищення ефективності їх державної підтримки і стимулювання займалися Н. Б. Буряк [1], П. М. Боровик [2], Т. В. Мединська [3], В. О. Орлова [4], Р. Л. Хом'як [5].

Фізичні особи – суб'єкти господарювання мають право здійснювати свою діяльність як на загальній системі оподаткування, так і на спрощеній – сплачувати єдиний податок. На перший погляд здається, що очевидним рішенням буде вибір саме спрощеної системи оподаткування, оскільки вона створювалась з метою полегшення роботи фізичних осіб щодо ведення обліку, нарахування і сплати податків. Однак, діючий на даний час порядок нарахування і сплати єдиного податку, не завжди буде доцільним і економічно обґрунтованим.

Оподаткування підприємців на загальній системі регламентовано ст. 177 Податкового кодексу України «Оподаткування доходів, отриманих фізичною особою – підприємцем від провадження господарської діяльності, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування». Працюючи за даним варіантом, підприємець не має обмежень по чисельності найманих працівників, суми річного доходу, і він має право бути платником ПДВ (при перевищенні річного доходу 300 тис. грн) [6].

Об'єктом оподаткування є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такої фізичної особи – підприємця.

Фізичні особи – підприємці на загальній системі оподаткування є платниками таких податків:

- податок на додану вартість;
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
- екологічний податок;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- збір за користування надрами;
- плата за землю;
- збір за спеціальне використання води;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (торговий патент);
- туристичний збір.

До переліку витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів, належать документально підтверджені витрати, які включаються до операційних витрат [6].

Приватні підприємці зобов'язані вести Книгу обліку доходів і витрат і мати підтверджуючі документи щодо походження товару. Дані Книги обліку є підставою для заповнення декларації про доходи.

Доходи підприємця, отримані протягом календарного року від здійснення господарської діяльності, оподатковуються за ставками, визначеними п. 167.1 Податкового кодексу України:

- 15 % бази оподаткування;
- 17 %, якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року – з суми такого перевищення [6].

Сплата ПДФО протягом року відбувається не з фактичних даних про чистий дохід підприємця, а авансовими платежами. Сума авансових платежів наступного року має бути не меншою від 100 % річної суми податку за минулий рік у порівнянних умовах.

Аналізуючи дану систему, можна відзначити не стимулюючий її характер. Значний розмір податкового навантаження на прибуток підприємця підштовхує його до зниження розмірів прибутку шляхом збільшення показника витрат або зменшення показника доходу.

Одним із напрямків стимулювання розвитку малого бізнесу було запровадження спрощеної системи оподаткування та обліку. Саме стимулювання розвитку малого підприємництва та створення оптимальної податкової системи в Україні покликані виконувати важливі функції загальнодержавного масштабу. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків та зборів до бюджету і цільових фондів.

Суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи мають право перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності за єдиним податком за сукупності таких умов, якщо:

- протягом календарного року в трудових відносинах з підприємцем перебували не більше ніж 10 осіб (серед них і члени його сім'ї);
- обсяг виручки підприємця від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за календарний рік не перевищує 500 тис. грн. [6].

Набуття чинності розділу ПКУ, що стосувався спрощеної системи оподаткування, мало чим полегшило життя фізичним особам на спрощеній системі. Було введено обмеження щодо напрямів діяльності, якими взагалі заборонено займатись фізичним особам – платникам єдиного податку, а також звужене коло напрямів діяльності для «єдинників» 1–2 груп (фізичних осіб з річним доходом до 150 тис. грн і 1 млн грн відповідно). Позитивними моментами, які можна відмітити для даних платників, є простота обчислення суми єдиного податку (у відсотках від мінімальної заробітної плати) і його відносно малий розмір (для першої групи максимальна сума буде становити 121,8 грн в місяць, для другої – 243,6 грн) [6].

Фізичні особи, які не потрапляють до перших двох груп (через обмеження по чисельності, розміру річного доходу чи виду діяльності), мають право вибору між сплатою лише податку з доходу (5 % або 7 %) чи податку з доходу та ПДВ (3 % + ПДВ і 5 % + ПДВ відповідно) залежно від чисельності працюючих і обсягу річного доходу. Ці платники потрапляють до 3 і 5 груп платників єдиного податку. Суми єдиного податку, які будуть сплачувати представники даних груп, будуть значно більшими, ніж «єдинники» 1–2 груп [6].

Підприємець – платник єдиного податку не є платником податку на доходи фізичних осіб. Однак при цьому платника єдиного податку не звільняють від обов'язку нараховувати, стягувати й перераховувати до бюджету податок на доходи фізичних осіб з тих доходів, які він виплачує своїм найманим працівникам.

Платники єдиного податку – фізичні особи, які використовують найману працю, повинні протягом установленого терміну зареєструватися як платники страхових внесків на вказані види загальнообов'язкового державного соціального страхування. Зареєструватися потрібно в будь-якому разі, незалежно від того, сплачують такі підприємці згадані страхові внески чи ні.

Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг:

- спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку. Суб'єкти малого підприємництва можуть перейти на сплату єдиного податку як з початку року, так і з початку будь-якого кварталу;
- спрощуються розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків;
- спрощується ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, що передбачено Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- надається право вибору сплати ПДВ.

Проте поряд із перевагами спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва існують і певні вади, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні, зокрема:

- обмеження обсягів виторгу суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування;



– суми єдиного податку фізичної особи сплачуються авансом за звітний період (квартал). При цьому не враховують, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період;

– елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за ставкою 3 % за умови сплати ПДВ. Оскільки 3 % податку нараховують, виходячи з виторгу, включаючи ПДВ, яка надходить від покупців на поточний рахунок чи в касу підприємства, а це економічно неправильно.

Отже, на даному етапі розвиток системи оподаткування малого бізнесу в Україні відбувається хаотично. Над його вдосконаленням працюють багато науковців. Але перед ними постає ряд проблемних питань, які вимагають невідкладного розв'язання. Наприклад, враховуючи зовнішню політику України, що спрямована на інтеграцію в ЄС, потрібно орієнтуватися на податкові механізми країн ЄС при розробці своїх.

Необхідно внести зміни щодо спрощення системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва та затвердити їх в законодавчих актах. Також необхідно створити належне законодавче поле для подальшого розвитку малого бізнесу та сприяти розв'язанню зазначених проблем спрощеного оподаткування з урахуванням інтеграційних процесів. При комплексному вирішенні питання підтримки новостворених фізичних осіб-підприємців шляхом створення для них систем оподаткування, які б стимулювали до розвитку, малий бізнес в Україні здатний суттєво допомогти у вирішенні питань зайнятості населення, розвитку нових напрямів економічної діяльності, збільшення надходжень до бюджетів тощо.

Науковий керівник – викладач Литвиненко А. О.

Література: 1. Буряк Н. Б. Шляхи вдосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні / Н. Б. Буряк, С. В. Лукаш // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. – С. 219–222. 2. Боровик П. М. Шляхи вдосконалення механізму справляння єдиного податку з суб'єктів малого підприємництва / П. М. Боровик, В. П. Бечко, О. А. Шовковий // Інноваційна економіка : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 27. – С. 228–232. 3. Мединська Т. В. Спрощена система оподаткування: загальні положення, облік і звітність : навчально-практичний посібник / Т. В. Мединська, О. М. Чабанюк. – К. : Алерта, 2013. – 208 с. 4. Орлова В. О. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні: теоретичні аспекти / В. О. Орлова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів : зб. тез доповідей II Міжнар. наук.-практ. конференції, 15–16 березня 2012 р. : в 2 ч. – Ірпінь, 2012. – С. 254–256. 5. Хом'як Р. Л. Бухгалтерський облік та оподаткування малих форм підприємництва / Р. Л. Хом'як, А. Г. Загородній. – Львів : Політекс, 1994. – 142 с. 6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ, ЯКІ НАДАЮТЬСЯ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 340.113(094)

Солонецький Д. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано законодавчі підстави оцінки ефективності податкових пільг. Обґрунтовано, що вплив даної проблеми на державну економіку є суттєвим. Запропоновано критерії оцінки ефективності податкових пільг, які надаються суб'єктам господарювання.

Ключові слова: податкові пільги, суб'єкти господарювання, господарська діяльність.

Аннотация. Проанализированы законодательные основания оценки эффективности налоговых льгот. Обосновано, что влияние данной проблемы на государственную экономику является существенным. Предложены критерии оценки эффективности налоговых льгот, предоставляемых субъектам хозяйствования.

Ключевые слова: налоговые льготы, субъекты хозяйствования, хозяйственная деятельность.

Annotation. Analyzed legislative base of evaluating the effectiveness of tax incentives. It is proved that the impact of this problem on the state's economy is essential. Criteria for evaluating the effectiveness of tax incentives granted to business entities.

Keywords: tax incentives, economic entities, economic activity.

Податкові пільги є одним із засобів державного регулювання господарської діяльності, застосування якого має бути максимально виваженим та економічно обґрунтованим. Необхідною умовою ефективного використання пільг є встановлення чітких критеріїв та методики оцінки результативності переваг зі сплати податків.

Аналізу впливу податкових пільг на сферу господарювання приділяється увага як у вітчизняній, так і в зарубіжній юридичній літературі, свідченням чого є праці В. К. Мамутова, О. Р. Зельдіної, Т. М. Кравцової, Т. О. Малініної, Н. П. Кучерявенка, Д. Вейнера та інших. Серед економістів, які досліджували вплив податкових пільг на господарські відносини, слід відзначити А. М. Соколовську, І. О. Луїну, П. В. Мельника, В. О. Загорського, К. В. Павлюка, С. І. Юрія, С. Паріса, С. Джеймса, А. Каюмі та інших.

Метою роботи є обґрунтування необхідності відстеження ефективності податкових пільг, які надаються суб'єктам господарювання в Україні.

Беззаперечною перевагою Податкового кодексу України (далі – ПК), прийнятого 02.12.2010 р., є регламентація поняття, підстав установа та порядку використання податкових пільг суб'єктами господарської діяльності [1]. У той же час слід звернути увагу на певну непослідовність законодавця щодо використання регулюючого потенціалу податкових засобів регулювання. Зокрема, такому важливому аспекту регуляторної політики, як відстеження ефективності впливу податкових пільг на діяльність суб'єктів господарювання, не приділено уваги у чинному законодавстві. Слід підкреслити, що ситуація не змінилась на краще і з прийняттям закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 р., яким було внесено системні зміни та доповнення до тексту ПК [2]. Необхідність посилення державного контролю за витрачанням коштів від наданих податкових пільг задекларовано у Постанові ВРУ від 04.06.2010 р. «Про Основні напрями бюджетної політики на 2011 рік» [3]. Слід підкреслити, що об'єктивна та виважена оцінка впливу пільг на сферу господарювання є запорукою проведення ефективної та обґрунтованої регуляторної політики. Отже, відстеження органами влади об'єктивних результатів впливу податкових пільг на поведінку господарюючих суб'єктів дозволить проаналізувати доцільність і виправданість прямих втрат бюджету через запроваджені податкові преференції. Однак наразі в Україні відсутні законодавчо закріплені методика та порядок аналізу ефективності податкових пільг, наданих суб'єктам господарювання.

На сьогодні оцінка втрат доходів бюджету здійснюється на підставі форм статистичної та податкової звітності суб'єктів господарювання, а також Порядку обліку сум податків і зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг, який не дозволяє дійти висновків щодо результативності встановлених преференцій [4]. Вказаний Порядок регламентує облік бюджетних втрат через надання пільг виключно з податку на додану вартість, залишаючи поза увагою інші податки і збори. Крім того, зазначений нормативний акт дозволяє отримувати інформацію лише про суми втрат бюджету, не враховуючи їхнього впливу на поведінку суб'єктів господарювання. Слід підкреслити, що показники бюджетних втрат, розраховані згідно з зазначеними підзаконними актами, є відносними, оскільки при їхньому нарахуванні не береться до уваги мультиплікаційний ефект, що об'єктивно виникає при наданні податкових пільг. Як указує О. Р. Зельдіна, сутність ефекту мультиплікатора у ринковій системі господарювання полягає в тому, що зростання інвестицій приводить до збільшення національного доходу суспільства, причому на показники більші, ніж початковий розмір інвестицій [5, с. 240]. Так, зниження податкового навантаження на споживачів має наслідком зростання їхніх доходів і, відповідно, збільшення витрат, що виявляється у підвищенні попиту на споживчі товари. Податкові пільги для суб'єктів господарювання приводять до зростання доходів підприємців, що стимулює витрати на оновлення та розширення виробництва. Інакше кажучи, податкові пільги, стимулюючи господарську діяльність платників податків та їхніх контрагентів, врешті-решт приводять до зростання валового національного продукту і збільшення податкових надходжень до бюджету. Однак на сьогодні законодавче регулювання відстеження ефективності податкових пільг є безсистемним і фрагментарним, проводиться без належної методологічної основи та не враховує дії мультиплікаційного ефекту, який спричиняється наданням податкових преференцій.

Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (далі – Закон) передбачене таке повноваження Верховної Ради України, як відстеження ефективності законів, що регулюють господарські відносини [6]. Слід зазначити, що нормативні акти, якими встановлюються податкові пільги суб'єктам господарювання, є регуляторними у розумінні ст. 1 зазначеного закону. Порядок відстеження результативності регуляторних актів передбачений ст. 10 вказаного закону та Постановою Кабінету Міністрів України від 11.03.2004 р. «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта» [7]. Зокрема, стосовно кожного регуляторного акта послідовно здійснюються базове, повторне та періодичне відстеження його результативності, для чого можуть бути використані статистичні дані та дані наукових досліджень і соціологічних опитувань. Виконання заходів з відстеження результативності регуляторного акта за-



безпечується регуляторним органом, який прийняв цей акт. Регуляторний орган, який прийняв відповідний акт, готує звіт про відстеження результативності цього регуляторного акта та не пізніше як у десятиденний строк з дня підписання цього звіту оприлюднює його. Отже, аналіз результативності положень ПК, у тому числі тих, якими встановлені пільги, покладається на Верховну Раду України. При цьому об'єктом оцінки виступає регуляторний акт в цілому, а не ефективність наданих податкових пільг. Думається, що наведений підхід до визначення об'єкту аналізу не сприяє одержанню об'єктивної інформації про результативність установлених переваг зі сплати податків. Зважаючи на те, що податковим пільгам як засобу державного регулювання властиві специфічні ознаки, цілі та методи впливу на господарську сферу, необхідним видається застосування особливих критеріїв оцінки їхньої ефективності.

Встановлені чинним законодавством строки та порядок відстеження результативності регуляторних актів у сфері оподаткування також потребують доопрацювання. Зокрема, необхідним є постійний моніторинг і детальний аналіз впливу податкового законодавства на господарську діяльність, зайнятість, баланс створення нових і ліквідації існуючих суб'єктів підприємницької діяльності, зростання прибутку підприємств, можливість його реінвестування у розвиток бізнесу, інвестиційний клімат у державі. Аналізуючи ж інформацію про моніторинг регуляторної політики у 2010 р., оприлюднену Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, можна дійти висновку, що основна увага уповноваженого органу зосереджена на динаміці та статистичних даних щодо прийняття, внесення змін, відхилення і втрати чинності регуляторними актами у той час як вплив указаних актів на господарську діяльність залишається поза увагою Комітету [8]. Досліджуючи зарубіжний досвід застосування податкових стимулів, можна дійти висновку, що об'єктивна оцінка їхньої ефективності є необхідною умовою впровадження пільг. При цьому більшість розвинутих держав має багаторічний досвід аналізу результативності бюджетних видатків, пов'язаних з податковими преференціями. Так, у Німеччині звіти, які відображають результативність податкової політики та ефективність пільг, вперше були оприлюднені у 1959 р., у США – у 1967 р., Австрії, Великобританії, Канаді, Швеції – у 70-х роках ХХ ст., Австралії і Франції – у 1980 р., Швейцарії – у 1997 р. [9, с. 237]. На сьогодні в указаних країнах законодавчо встановлено обов'язок уповноваженого органу виконавчої влади, зазвичай Міністерства фінансів, здійснювати оцінку пільг і оприлюднювати такі звіти. У Німеччині, Італії та США до процесу аналізу ефективності преференцій обов'язково долучаються неурядові організації, що забезпечує прозорість та об'єктивність одержуваної інформації [10, с. 32]. Отже, дослідження ефективності податкових переваг є необхідною умовою реалізації їхнього регулюючого потенціалу. При цьому встановлення єдиних критеріїв оцінки результативності пільг дозволяє одержувати об'єктивну інформацію про вплив указаних засобів регулювання на господарську діяльність.

Слід підкреслити, що передбачені ст. 10 Закону загальні критерії оцінки регуляторного акта (кількісні та якісні значення показників, що є результатами відстеження результативності; дані та припущення, способи та методи одержання результатів) не дозволяють дійти об'єктивних і обґрунтованих висновків щодо впливу пільг на сферу господарювання, оскільки не враховують показників бюджетної, соціальної та економічної ефективності. Як підприємці, так і науковці наполягають на необхідності об'єктивного відстеження результативності податкових пільг [11, с. 139–148]. Так, А. Ю. Гріненко справедливо вказує на те, що моніторинг податкових пільг повинен здійснюватися з погляду їхньої розбивки за цільовими напрямками податкового сприяння та за галузями національного господарства [12]. При цьому як критерії оцінки ефективності надання податкових пільг А. Ю. Гріненко пропонує виокремлювати наступні ознаки. По-перше, забезпечення економічної зацікавленості господарюючих суб'єктів у розширенні пріоритетних для адміністративних територій напрямів діяльності та стимулювання участі в реалізації програм соціально-економічного розвитку регіонів. По-друге, створення необхідних економічних умов для розвитку інноваційної й інвестиційної діяльності. По-третє, надання сприятливих економічних умов для діяльності підприємств, що застосовують працю соціально незахищених категорій населення. У цілому, погоджуючись із наведеною думкою, слід указати на недостатню чіткість наведених критеріїв та їхній оціночний характер. Зокрема, формулювання «економічна зацікавленість», «необхідні економічні умови», «сприятливі економічні умови» залишають можливості для вільного їх тлумачення та формального підходу при здійсненні оцінки ефективності податкових пільг суб'єктам господарювання.

Зважаючи на викладене, корисним видається досвід Російської Федерації, де аналіз результативності податкових пільг здійснюється насамперед на регіональному рівні та базується на двох критеріях: бюджетній і соціальній ефективності преференцій [13, с. 124].

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що законодавче закріплення механізму оцінки результативності податкових пільг сприятиме підвищенню ефективності відстеження впливу преференцій на діяльність суб'єктів господарювання, проведенню більш виваженої податкової та регуляторної політики.



Література: 1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230. 2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України : Закон України від 07.07.2011 // Голос України. – 2011. – № 144. 3. Про основні напрями бюджетної політики на 2014 : Постанова Верховної Ради України від 04.06.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 32. – Ст. 457. 4. Порядок обліку сум податків та зборів, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 1. – Ст. 18. 5. Зельдина О. Р. Специальный режим хозяйствования: теоретические вопросы и направления модернизации : монография / О. Р. Зельдина ; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Днепропетровск, 2007. – 327 с. 6. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79. 7. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2004 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 10. – Ст. 612. 8. Інформація про здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики у 2010 р. від 22.03.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=33911. 9. Tax Expenditures of the Swiss Confederation: Examination of the Reporting of the Federal Finance Administration. – М., 2005. – 58 р.; Tax Expenditures: Current Issues and Five-Year Budget Projections for Fiscal Years 1984–1988 // The Congress of the United States. Congressional Budget Office. – October, 1983. – 237 р. 10. Poeck T. Tax Incentives Programs Continental Europe // Clou Parthner GMBH. – 2011. – 24 р.; Weiner J. Evaluating State Business Tax Credits // Annual State Budget Forum. – 2010. – Hartford, Connecticut. – 12 р.; Van Parys S., James S. The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting FDI: Evidence from the Tourism Sector in the Caribbean. – Investment Climate Advisory Services, World Bank Group. – Washington DC, USA. – 2010. – 32 р. 11. Лаврешов А. Податкові пільги та їх ефективність у реалізації державної податкової політики / А. Лаврешов // Актуальні проблеми державного управління. – 2005. – Вип. 1. – С. 178–186; Павлюк К. В. Ефективність надання податкових пільг / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 34–40; Точиліна І. В. Використання податкових пільг для стимулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах / І. В. Точиліна // Наукові праці НДФІ : науковий збірник. – 2010. – Вип. 2 (51). – С. 139–148. 12. Грінченко А. Ю. Напрями вдосконалення формування і реалізації податкового потенціалу території через систему державного регулювання / А. Ю. Грінченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 29. – С. 37–42. 13. Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений / Т. Малинина. – М. : Ин-т экономической политики им. Е. Т. Гайдара, 2010. – 124 с.



СУЧАСНІ ФОРМИ І СИСТЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

УДК 331.211

Стасюк Д. Р.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Заробітна плата як економічна категорія відображає взаємодію різних економічних інтересів та можливості розвитку економіки, виступає одним із важливіших інструментів збільшення рівня життя людей і саморегулювання росту ефективності виробництва.

Ключові слова: заробітна плата; оплата праці; функції, форми та системи заробітної плати.

Аннотация. Заработная плата как экономическая категория отражает взаимодействие различных экономических интересов и возможности развития экономики, выступает одним из важнейших инструментов увеличения уровня жизни людей и саморегулирования роста эффективности производства.

Ключевые слова: заработная плата; оплата труда; функции, формы и системы заработной платы.

Annotation. Wages as an economic category reflects the interaction of various economic interests and opportunities of economic development, it is one of the most important tools to increase living standards and self-regulation of growth of production efficiency.

Keywords: wage; salary; functions, forms and systems of wages.

Мета роботи – дослідити поняття заробітної плати, виявити її сутність, а також дослідити форми, функції і системи заробітної плати.

Для підприємця заробітна плата – з одного боку, елемент витрат виробництва на відшкодування трудових ресурсів, а з іншого – головні «інвестиції» у кваліфікований і високовиробничий персонал. І, як наслідок, це гарант успішної діяльності підприємства.

Таблиця 1

Динаміка показників (мінімальних і середніх) заробітної плати відносно прожиткового мінімуму та індексу цін у 2005–2013 рр. [1]

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн	Середня заробітна плата, грн	Прожитковий мінімум (загальний), грн	Темп росту мінімальної заробітної плати, %	Індекс номінальної заробітної плати, %	Індекс реальної заробітної плати, %	Індекс цін, %
2005	290,00	640,80	423,00	+10,5 %	136,6	123,8	110,3
2006	350,00	864,90	453,00	+19,2 %	129,1	115,7	111,6
2007	420,00	1012,00	492,00	+14,3 %	129,8	111,3	116,6
2008	515,00	1521,00	592,00	+28,7 %	133,7	109,3	122,3
2009	625,00	1665,00	626,00	+21,8 %	105,5	109,4	112,3
2010	869,00	1916,00	825,00	+22,8 %	117,5	107,7	109,1
2011	941,00	2297,00	894,00	+8,6 %	117,6	112,4	104,6
2012	1073,00	2722,00	1017,00	+12,5 %	116,4	116,8	99,7
2013	1147,00	3000,00	1108,00	+7,3 %	123,3	125,5	100,5

Проаналізувавши дані таблиці, можна сказати, що з 2009 р. почалося суттєве збільшення мінімальної і середньої заробітної плати та поступове зменшення індексу цін.

Обираючи певну форму заробітної плати і конкретну систему формування заробітку, роботодавець керує якістю праці працівників.

В Україні на загальнодержавному рівні розробляються міжгалузеві сітки окладів і часових тарифних ставок (згідно зі статтею 96 Кодексу законів про працю України) та при цьому не враховуються індивідуальні вимоги та потреби і роботодавців, і працівників. І це не дивно, бо традиційну систему оплати праці було розроблено ще в 30-ті роки минулого сторіччя при плановій економіці, й на сьогодні вона застаріла. Робітники зазначають відсутність зв'язку розміру заробітної плати з результатами їхньої праці, різкою різницею в зарплаті фахівців однієї галузі на підприємствах регіону. Звідси плінність кадрів, нестабільність колективів, витрати підприємства на навчання нових кадрів тощо [2].

Наразі за кордоном відзначається перехід від жорстких моделей оплати праці до моделі співучасті, заснованої на мотивації якості трудового життя і гуманізації праці. В Україні сучасний етап характеризується розробкою нових гнучких систем оплати праці, які більше відповідають вимогам та потребам сторін трудових відносин. Все більшого розповсюдження набувають контрактні, доле-пайові системи, ставки трудової винагороди, системи участі в прибутках тощо.

Гнучкі системи оплати праці характеризуються оплатою праці за індивідуальні досягнення результатів, особисті заслуги та ефективністю роботи працівника. При визначенні розміру оплати праці враховуються не тільки стаж, кваліфікація але і здатність досягнути певних цілей. Гнучкі системи можна поділити на гнучкі тарифні та безтарифні.

В гнучких тарифних системах основою заробітку є тариф, який установлюється роботодавцем і доповнюється різними преміями, доплатами і надбавками, інакше кажучи, оплата затраченої праці та результатів праці. Від звичайних систем гнучка тарифна система відрізняється тим, що: розробляється для потреб конкретного підприємства; основою формування є перелік робіт, які виконуються на підприємстві та класифікуються за рівнем складності та значущості; у робітника індивідуальний заробіток, який прив'язаний до результатів праці.

Крім гнучких тарифних, є гнучкі безтарифні системи. В цих системах відображається тенденція відмови від гарантованих тарифних ставок (тобто окладів), робиться спроба пов'язати заробітну плату з попитом на товари та послуги підприємства. Поява безтарифної системи оплати праці пов'язана з прагненням подолати зрівняльність в оплаті праці і протиріччя між інтересами окремого робітника та колективу в цілому.

Гнучка безтарифна система ґрунтується на системі коефіцієнтів, які поділяються на дві групи. До першої групи входять коефіцієнти, які оцінюють стаж, кваліфікацію і професіональні вміння. Ці характеристики узагальнює

коефіцієнт кваліфікованого рівня, йому відповідає основна частина заробітку (60–70 %). Друга група включає в себе характеристики, які оцінюють результативність праці робітника і ступінь вирішення завдань, які постають перед ним. Основна частина заробітку, яка визначається цією групою коефіцієнтів, складає 30–40 % заробітку [3].

На Заході гнучкі системи оплати для топ-менеджерів використовуються протягом багатьох десятиріч. Порівняно нова тенденція – розповсюдження цієї практики на рядових працівників. Так, наприклад, в США їх використовують 72 % компаній. Професійний підхід до такої форми оплати, за оцінками Асоціації американських менеджерів, скорочує плинність кадрів на 70–75 % [4].

Хоча в Україні гнучкі системи оплати праці почали застосовуватися нещодавно, вони вже дають результати: суттєво збільшилася середня заробітна плата починаючи з 2009 р. та до теперішнього часу. Такі системи на практиці довели свої переваги перед традиційними схемами, оскільки тісний зв'язок заробітку працівника з ефективністю його діяльності приносить дохід і йому, і компанії.

За деякими даними, гнучкі системи збільшують прибуток компаній на 5–50 % , а доходи працівників – на 3–30 % [5].

В сучасності набуває попити система «участі у прибутках», яка є популярною формою колективної оплати праці. Суть цієї системи така: розраховується та формується преміальний фонд, з якого робітники отримують виплати. Систему «участі у прибутках» доцільно використовувати для підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва. Виплата премії робітникові залежить від розміру його заробітної плати з урахуванням особистих і трудових характеристик.

В сьогоденні гнучкі системи оплати праці є доцільним та ефективним процесом, але треба зазначити деякі проблеми, які виникають при їх використанні. По-перше, особисті досягнення та заслуги працівника оцінюються доволі суб'єктивно, бо об'єм і трудомісткість завдань є різними поняттями. При однакових затратах часу й зусиль виконаний об'єм робіт можуть істотно відрізнятись. По-друге, у кожного працівника є максимальний рівень працездатності, який він не зможе подолати навіть при великих зусиллях. І якщо керівник буде визначати межі виконання завдань працівника за рахунок його максимальних можливостей, то поступово ефективність праці буде зменшуватись.

Таких проблем можна уникнути. Експерти радять упроваджувати принцип рентабельності заробітної плати. Необхідно забезпечувати випередження темпів зростання підсумків праці над темпами зростання заробітної плати. Тобто точно визначати об'єм досягнутих результатів праці й відповідно нагороджувати працівників.

Також доцільно визначати рівень продуктивності праці до об'єму обов'язків, закріплених за працівником. Так, роботодавцю необхідно виокремити декілька рівнів такої продуктивності. Насамперед, визначити мінімальний рівень, нижче якого фірмі не вигідне утримання робочого місця, бо витрати не компенсуються принесеним доходом працівника. Далі йде середній рівень, коли працівник без напруги виконує планові завдання і за це отримує планову зарплатню, тобто ставку. Можна сказати, виконує всі обов'язки, закріплені за його посадою. Треба зазначити, що працівник може постійно працювати за таких умов. Наступний рівень для працівника характеризується істотною напругою своїх можливостей, умовно визначимо його як високий рівень продуктивності праці. На нього орієнтується керівник для матеріального заохочення працівника. Практика показує, що у нас такий рівень досягається в різних галузях переважною більшістю працівників. Максимальний рівень продуктивності праці досягається експертами, які постійно докладають суттєвих зусиль у своїй професійній діяльності. Працівники досягають високих результатів праці та постійно підвищують рівень своєї кваліфікації, беруть участь у тренінгах і самостійно вивчають та ознайомлюються з нюансами професії.

Звичайно, така градація багато в чому носить приблизний характер і варіюється від галузі до галузі. Це залежить від типу бізнесу, характеру робіт, якості планування, однак тенденція залишається незмінною [6].

Рівень заробітної плати має величезний вплив на загальний рівень життя населення і в цілому на економіку країни. Можна зробити висновок, що розробка та впровадження нових удосконалених систем заробітної плати є необхідною умовою розвитку економіки. Саме тому розвинені країни поступово відмовляються від традиційних форм оплати праці. Це пояснюється тим, що стає все складніше вимірювати індивідуальний вклад робітника в загальний виробничий процес, а також стимулювати працівників до роботи.

При використанні сучасних систем оплати праці робітник має можливість заробляти більше грошей за умов досягнення високих результатів, на які він може вплинути своєю ефективною та результативною роботою. Фірма у свою чергу отримує мотивованих працівників: люди прагнуть зробити більше, щоб більше заробити грошей, а тих, хто не витримує конкуренції, змінюють нові співробітники.

Удосконалення системи оплати праці в Україні є найважливішим завданням і повинно відбуватися завдяки оцінці ефективності робочої сили.

Сучасні системи оплати праці постійно еволюціонують і сьогодні все більш представлені складними схемами розрахунків, які враховують безліч факторів, закономірностей, змінних і персональних можливостей працівників.

Реалізація цих заходів з удосконалення системи оплати праці дозволила б Україні підняти свою економіку на

рівень економічно розвинутих країн світу, а оплату робочої сили – до європейських стандартів. Це зіграло б важливу роль у підвищенні рейтингу нашої країни. Рішення, як уже згадувалося, полягає в оптимальному плануванні завдань і оплаті відповідно результатам досягнення поставлених перед працівником цілей.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бережна Н. І.

Література: 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua>. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua>. 3. Ратнер Г. Заробітна плата / Г. Ратнер // Экономика и государство. – 2014. – № 4. – С. 7–11. 4. Кавтрева А. Стаття про зарплату / А. Кавтрева // ТРИЗ-ШАН. – 2013. – № 2. – С. 10–13. 5. Коритко С. Формування системи мотивації праці на підприємстві / С. Коритко // Студентський науковий вісник. Керівник. ІНФО. – 2012. – № 5. – С. 13–21. 6. Верхоглазенко В. Система мотивації персоналу МОСТ / В. Верхоглазенко // Консультант директора. – 2012. – № 4. – С. 23–24.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПОДАТКУВАННЯ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 336.221:334.012.64

Стеценко К. М.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються налагодження та пропозиції покращення оподаткування оплати праці на малих підприємствах в Україні. Пропонуються наступні шляхи подальшого вдосконалення спрощеної системи оподаткування та альтернативні напрямки вдосконалення даної системи для оподаткування оплати праці.

Ключові слова: спрощена система, ставка єдиного податку, платник єдиного податку, Податковий кодекс, страховий внесок, єдиний соціальний внесок.

Аннотация. В статье рассматриваются настройка и предложения улучшения налогообложения оплаты труда на малых предприятиях в Украине. Предлагаются следующие пути дальнейшего совершенствования упрощенной системы налогообложения и альтернативные направления совершенствования данной системы для налогообложения оплаты труда.

Ключевые слова: упрощенная система, ставка единого налога, плательщик единого налога, Налоговый кодекс, страховой взнос, единый социальный взнос.

Annotation. This article discusses the setup and suggestions to improve the taxation of wages in small enterprises in Ukraine. The following ways to further improve the simplified tax system and alternative ways of improving the system for the taxation of wages.

Keywords: simple, single tax rate, a single tax payer, the tax code, the insurance premium, a single social contribution.

Актуальність дослідження полягає в тому, що на даний момент оподаткування з оплати праці не є функціональним. Проблемам формування державної політики, фінансової підтримки та реформування малого бізнесу України присвячено наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Ю. Б. Іванов, Н. М. Ткаченко, Н. П. Кондаков, В. М. Геєць, З. С. Варналій, В. Т. Музичук, Д. В. Ляпін, А. Рокошевський, П. Колісніченко та інші.

В Указі «Про спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва» встановлено, що спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва:

- фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн;
- юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва будь-якої організаційно-правової форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб, та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн грн [5].

Середньооблікова чисельність працівників для суб'єктів малого підприємництва визначається за методикою, затвердженою органами статистики з урахуванням усіх його працівників, зокрема тих, хто працює за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів [5].

До першої групи належать дрібні підприємці з обсягом доходу до 150 тис. грн, які не мають найманих робітників. До другої групи – фізичні особи, які мають обсяг доходу 1 млн грн і мають право наймати 10 найманих працівників. До третьої групи належать фізичні особи – підприємці з обсягом доходу не більше 3 млн грн і кількістю найманих осіб до 20 осіб. Для таких підприємців ставку податку встановлено на рівні 3 % або 5 % залежно від того, з ПДВ чи без ПДВ ведеться їхня діяльність. До четвертої групи належать підприємці або юридичні особи з обсягом доходу не більше 5 млн грн, правом наймати до 50 осіб і ставкою податку на рівні 3 % або 5 %. Законодавчими змінами, які набули чинності з 01.07.2012 р., базу оподаткування єдиним податком було розширено, зокрема були введені 5-та і 6-та групи «спрощенців» [1]. Окрім цього, згідно з прийнятим нещодавно новим Законом №5482-VI від 20.11.2012 р., за який вже проголосовано в 2013 р., ставки єдиного податку для платників 5-ї групи знижено – до 5 % з 7 %, для 6-ї групи – до 7 % з 10 %, платники 2-ї групи подаватимуть звітність раз на рік, а не щоквартально, заяву на єдиний податок можна буде подати і в електронній формі, скасовуються обмеження за критерієм кількості найманих працівників для 5-ої та 6-ої груп платників єдиного податку. У цьому законі також вказується, що на стадії розробки перебуває ще один інноваційний сервіс: незабаром підприємці зможуть вести книгу обліку доходів в електронному вигляді [2]. Краще всього платників єдиного податку видно в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця платників єдиного податку

	1 група	2 група	3 група	4 група	5 група	6 група
Особа, яка має право бути на ЄП	Фізична особа			Юридична особа	Фізична особа	Юридична особа
Ставка ЄП	До 10 % від з/п	До 20 % від з/п	– 3 % + ПДВ; – 5 % виручки		– 5 % виручки + ПДВ; – 7 % виручки	
Податки	Місяць: – ЄП; Квартал: – ЄСВ	Місяць: – ПДФО; – ЄСВ; – ВЗ; – ЄП; Квартал: – ЄСВ	Місяць: – ПДВ; – ВЗ; – ЄСВ; – ПДФО		Квартал: – ЄСВ; – ЄП	
Реєстрація ПДВ	відсутня	відсутня	– обов'язково при виборі ставки; – заборона для торговців ювелірними виробами			

Що стосується обліку та звітності, слід зазначити, що незмінною для платників єдиного податку залишається вимога щодо сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) у розмірі не менше мінімального страхового внеску. Мінімальний страховий внесок є однаковим для всіх трьох груп підприємців, платіж до Пенсійного фонду підприємець зобов'язаний сплатити незалежно від суми сплаченого єдиного податку, одержаного доходу чи прибутку від своєї діяльності. Такий підхід є не зовсім правильним, оскільки саме значна сума ЄСВ є тим фактором, що нівелює позитивний вплив нововведень. Деякі вчені пропонують повернутися до «старої» схеми, при якій внески до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування були включені до складу єдиного податку, проте, враховуючи складне фінансове становище Пенсійного фонду, така ідея видається нам не дуже реалістичною. Більше того, як зазначає П. Колісниченко [3], сплата страхових внесків у складі єдиного податку не дозволяє здійснити їх персоналізацію, що відповідно створює проблеми із зарахуванням страхового стажу. Погоджуючись з необхідністю забезпечення наповнення Пенсійного фонду, водночас вважаємо, що ставка ЄСВ у розмірі 34,7 % є надто високою для підприємців – платників єдиного податку. Зокрема, це найвища ставка з усіх країн СНД: в Російській Федерації вона становить 26 %, в Грузії – 20 %, в Казахстані – 20 %, в Республіці Таджикистан – 25 % [4].

Існуючий підхід до сплати ЄСВ підприємцями на спрощеній системі має бути вдосконалено. З цією метою пропонуємо два альтернативних напрямки:

Зниження мінімального розміру страхового внеску для платників єдиного податку першої групи. При цьому слід передбачити компенсацію втрат Пенсійного фонду від такого зниження (з коштів бюджету або інших джерел).

Надати право підприємцям на спрощеній системі відмовитися від участі в системі обов'язкового пенсійного соціального страхування. Іншими словами, звільнити підприємців від обов'язку сплати внесків до Пенсійного фонду за умови, що вони будуть діючими членами системи добровільного пенсійного страхування (наприклад, недержавного пенсійного фонду). Реалізація такого заходу буде двостороннім ефектом:

- дозволить підприємцям самостійно приймати рішення щодо розмірів, інтенсивності пенсійних внесків;
- стимулює розвиток системи недержавного пенсійного страхування, який також є важливим фактором загальноекономічного розвитку в країні.

Отже, сьогодні існує багато проблем у сфері оподаткування підприємств і низка невирішених проблем її вдосконалення. Шляхами подолання цих проблем можуть бути: застосування методів податкової оптимізації на самих підприємствах, а також удосконалення чинної системи оподаткування з боку держави через спрощення ведення обліку для підприємств, для підвищення ефективності економіки країни в цілому і території зокрема. З цією метою доречно було б запропонувати такі шляхи подальшого вдосконалення спрощеної системи оподаткування, а саме:

- забезпечення рівноправності для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, а також оптимізація податкового навантаження на різні групи платників єдиного податку, зокрема зниження ставок оподаткування для третьої групи платників єдиного податку, а також мінімізація платежів з єдиного соціального внеску, особливо для платників першої групи;
- неможливість зловживань, які дискредитують спрощену систему;
- забезпечення максимального врахування економічних процесів з податкового адміністрування, зокрема застосування індексації граничних обсягів доходу, встановлених Законом про спрощену систему з урахуванням темпів інфляції.

В ході останніх подій, які сталися на території України, ВР України намагається прийняти такі закони, які би допомогли державі. Один із цих законів стосується малого бізнесу. Прем'єр-міністр України А. П. Яценюк запропонував ввести такий законопроект: «Звільнити малий бізнес від контролю податкової служби на 2 роки». Я гадаю, що даний законопроект зараз не вчасний, оскільки всі підприємці не будуть платити єдиний податок, що негативно вплине на розвиток країни.

Науковий керівник – викладач Литвиненко А. О.

Література: 1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні : Закон України від 05.07.2012 № 5083-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>. 2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів : Проект Закону від 02.10.2012 № 12168/0/2-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/regulyatorna-politika/2015-rik/64869.html>. 3. Колісниченко П. Т. Напрями реформування спрощеної системи оподаткування / П. Т. Колісниченко // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2010. – № 33. – С. 132–139. 4. Покатаєва О. В. Правові основи функціонування спрощеної системи оподаткування / О. В. Покатаєва // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. – 2010. – № 4. – С. 82–90. 5. Кондаков Н. П. Бухгалтерський облік : навчальний посібник [для перепідготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів] / Н. П. Кондаков // Дос'є бухгалтера. – 2003. – Вип. 3. – 319 с.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

УДК 331.556.4

Столбовая Е. В.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В современном мире усиливаются процессы миграции рабочей силы, которые имеют положительные и отрицательные последствия для различных стран. Происходящие процессы в экономике и политике Украины неоднозначно влияют на миграционные процессы в стране.

Ключевые слова: международный рынок рабочей силы, международная миграция, интернационализация, миграционная политика.

Анотація. У сучасному світі посилюються процеси міграції робочої сили, які мають позитивні і негативні наслідки для різних країн. Процеси, що відбуваються в економіці і політиці України, неоднозначно впливають на міграційні процеси в країні.

Ключові слова: міжнародний ринок робочої сили, міжнародна міграція, інтернаціоналізація, міграційна політика.

Annotation. In today's world enhanced labor migration processes that have positive and negative consequences for different countries. The ongoing processes in the economy and politics of Ukraine is ambiguous effect on migration processes in the country.

Keywords: international labor market, international migration, the internationalization of immigration policy.

Актуальность данной темы заключается в том, что активно происходящий во всем мире процесс интернационализации производства сопровождается интернационализацией рабочей силы, вследствие чего трудовая миграция стала неотъемлемой частью международных экономических отношений.

Цель работы – выявление особенностей и тенденций развития рынка труда, определение последствий международной миграции рабочей силы, ознакомление с особенностями миграции в Украине.

На данном этапе развития международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающие национальные границы. Он является не просто суммой национальных рынков, а представляет собой новое качественное развитие рынка рабочей силы в условиях усиливающихся процессов интернационализации производства и роста общения между народами. Национальные рынки труда все больше утрачивают свою замкнутость и обособленность. Между ними возникают транснациональные потоки перемещения рабочей силы, которые приобретают постоянный и систематический характер.

Глобальный экономический кризис вызвал беспрецедентное за последние десятилетия сокращение трудовой миграции. Однако влияние этого процесса на динамику людских потоков и на развитие общей миграционной ситуации в разных странах оказалось неодинаковым. Известно, что развитые страны испытывают острую потребность в мало- и неквалифицированном персонале, необходимом для выполнения низкооплачиваемых, тяжелых, грязных, опасных работ, характерных для вторичного сегмента рынка труда и непривлекательных для местных жителей. Особенно это касается таких отраслей, как строительство, сельское хозяйство, сфера бытовых услуг и общественное питание.

Превращение иностранной рабочей силы в неотъемлемый элемент рынка труда, а миграции в целом – в системный фактор экономики развитых стран, обретение миграцией в развитые страны устойчиво поселенческого характера, существенное повышение в ее структуре доли нечувствительных к экономическому циклу потоков привели к превращению иммиграции в саморазвивающийся кумулятивный процесс, имеющий ряд немаловажных последствий.

Для стран иммиграции рабочей силы этот процесс имеет положительные последствия. Во-первых, страны иммиграции имеют существенную выгоду от подготовки специалистов другими странами. Так, по современным оценкам, чистая выгода для принимающей страны от привлечения одного «среднего» ученого-гуманитария составляет 230 000 \$, ученого в области общественных наук – 235 000 \$, инженера – 253 000 \$, врача – 646 000 \$ [1]. Во-вторых, фирмы стран иммиграции имеют экономию как за счет более низкой оплаты труда иммигрантов, так и за счет того, что труд иностранных рабочих позволяет снизить общий уровень заработной платы. Кроме того, рабочие-эмигранты способствуют омоложению структуры трудовых ресурсов стран иммиграции. А денежные переводы эмигрантов на родину способствуют расширению реализации товаров стран иммиграции за рубежом.

Вместе с тем наплыв рабочих из-за рубежа усложняет проблему занятости в стране, негативно влияет на экономическое положение местных работников. Наряду с экономическими проблемами возникают проблемы социальные, культурные, правовые и другие.

Для стран эмиграции есть свои положительные стороны. Так, возвращение опытных квалифицированных рабочих после работы за рубежом способствует развитию национальной экономики. Для некоторых из этих стран денежные переводы эмигрантов являются основным источником валютных поступлений, превышающих поступления валюты от экспорта товаров.

Серьезной проблемой является реадaptация рабочих, возвращающихся после работы за рубежом и отвыкших от местных условий труда и жизни. Особенно негативные последствия для стран эмиграции имеет отток высококвалифицированных специалистов и ученых. Поэтому правительства этих стран пытаются проводить политику торможения такого процесса.

Факторы, определившие невысокую чувствительность миграционных процессов к колебаниям экономической конъюнктуры, нашли отражение в миграционной политике принимающих государств. В условиях роста безработицы, необходимости защиты интересов местного населения и усиления его антииммиграционных настроений была принята серия антикризисных мер, нацеленных на ограничение притока новых контингентов иностранной рабочей силы на территорию развитых стран.

Во-первых, в целом ряде стран, в том числе Испании, Италии, Кореи и России, были снижены количественные квоты и потолки, определяющие максимальное число принимаемых трудовых мигрантов. В Испании, например, планка приема временных иностранных работников была опущена с 15,7 тыс. в 2008 г. до 901 человека в 2009 г. В России квота на прием иностранных работников сократилась с 4 млн чел. в 2009 г. до 1,9 млн в 2010 г. и 1,7 млн в 2011 г. [2].

Во-вторых, в Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Испании, Италии и ряде других стран были сокращены списки дефицитных профессий, используемых в качестве критерия для приема мигрантов.

В-третьих, были ужесточены проверки состояния рынка труда, подтверждающие отсутствие претендентов среди местных работников на имеющиеся вакансии. В Великобритании, Канаде, США и Новой Зеландии требуется, чтобы предприниматели, желающие привлечь иностранную рабочую силу, получали подтверждение от государственной службы занятости и от рекрутинговых агентств о невозможности найма местных работников.

Таким образом, в регулировании миграционных потоков в условиях рецессии преобладали рестриктивные меры: ужесточение правил иммиграции иностранных работников в сочетании с мероприятиями по репатриации безработных приезжих. Однако результативность значительной части инициатив, направленных на оперативное ограничение контингентов иностранной рабочей силы, оставляла желать лучшего.

Трудовая миграция населения – одна из первопричин демографического кризиса Украины. Согласно представленным Госстатом и Институтом демографии Национальной академии наук Украины (НАНУ) результатам второго масштабного исследования трудовой миграции украинцев, проведенного за счет ЕС, с января 2010 года до середины июня 2012 года за рубежом с целью заработка находилось 1 200 000 граждан. Стоит отметить, что из них 98,2 % уже работали, а 1,8 % искали работу [4].

Готовность к эмиграции среди наиболее квалифицированных кадров подтвердили и опросы рекрутингового портала hh.ua, чью аудиторию составляют в основном 30-летние трудоустроенные специалисты с высшим образованием; 48 % из них заявили, что имеют серьезные намерения уехать из Украины, еще 43 % иногда задумываются о трудоустройстве за рубежом, и лишь 4 % не планируют покинуть родину. Отсутствие возможностей для полноценной профессиональной реализации в Украине указали 41 % респондентов hh.ua. Еще более весомыми причинами, объясняющими эмиграционные настроения молодых специалистов, опрошенные считают отсутствие будущего для себя и семьи в Украине (72 %), а также низкий уровень оплаты труда (44 %) [5].

Эксперты прогнозируют, что в ближайшие два-три года миграционный поток не возрастет: молодежи без стажа сложно найти подходящую работу, а украинцы среднего возраста, которые хотели трудоустроиться за рубежом, уже попробовали свои шансы. Но ситуацию усугубляют неблагоприятная экономическая обстановка в стране: инфляция, массовая безработица, экономический кризис; также сюда относится большой разрыв в уровне жизни и социальная незащищенность граждан, в связи с чем население ищет более комфортные условия для жизни. Для сокращения эмиграции нужно решить ряд таких важных проблем, как: политическая нестабильность и криминальная обстановка, низкий уровень оплаты труда и высокий уровень коррупции в стране.

Продолженная работа в области теоретических аспектов международной трудовой миграции показала, что основными причинами трудовой миграции являются экономические причины, а точками притяжения наибольших потоков мигрантов являются такие страны, как США, Канада, Австралия и страны зарубежной Европы.

Анализ современных миграционных процессов выявил, что более 1,2 млн граждан Украины находятся за границей с целью заработка. А в 2014 г. в силу сложившегося военно-политического дисбаланса 455 тыс. чел. были вынуждены сменить место жительства [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Цапенко И. П. Глобальный экономический кризис и рынок труда мигрантов / И. П. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 4. – С. 51–63. 2. Цапенко И. П. Экономический цикл и международная миграция населения / И. П. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 8. – С. 31–42. 3. Стрельцова Я. В. Интеграция иммигрантов в условиях экономического кризиса / Я. В. Стрельцова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С. 55–68. 4. Малиновська О. А. Сучасний стан та проблеми трудової міграції з України / О. А. Малиновська // Міграція : всеукраїнська інформаційно-аналітична щомісячна газета. – 2014. – № 7. – С. 12. 5. Фесенко В. В. В Украине поднимается новая миграционная волна / В. В. Фесенко // Корреспондент. – 2013. – № 1. – С. 16–18. 6. Хребин А. В. Есть ли будущее у Украины / А. В. Хребин // Корреспондент. – 2013. – № 22. – С. 8–10.

ВИЗНАЧЕННЯ САНАЦІЇ ТА САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658

Струцька Н. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто теоретико-методичні підходи до визначення санації та санаційної спроможності; обґрунтовано авторське бачення дефініцій санації та санаційної спроможності; запропоновано підхід до визначення передумов успішного проведення санації; вдосконалено організаційне забезпечення санаційної спроможності.

Ключові слова: життєвий цикл, підприємство, криза підприємства, потенціал, розвиток, санація, банкрутство.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методические подходы к определению санации и санационной способности; обосновано авторское видение дефиниций санации и санационной способности; предложен подход к определению предпосылок успешного проведения санации; усовершенствовано организационное обеспечение санационной способности.

Ключевые слова: жизненный цикл, предприятие, кризис предприятия, потенциал, развитие, санация, банкротство.

Annotation. The article deals with theoretical and methodological approaches to the definition of renovation and sanitation capacity; justified by the author's vision and sanitation definitions sanitation capacity; An approach to the definition of the prerequisites for successful remediation; improved organizational support sanitation abilities.

Keywords: life cycle of the enterprise, the crisis of the enterprise, potential, development, reorganization, bankruptcy.

Функціонування промислових підприємств на межі фінансової кризи обумовило пошук шляхів її попередження та виходу з неї. Своєчасне виявлення ознак фінансової кризи та чинників, які її можуть викликати, є однією з найважливіших передумов стабільного розвитку підприємства. Якщо ж превентивні антикризові заходи не були вчасно застосовані або не дали бажаного результату, підприємство стикається з небезпекою втрати платоспроможності та можливістю банкрутства.

Мета статті полягає в розкритті змісту, порядку і підстав для проведення санації, а також у відокремленні актуальних проблем об'єктів господарювання, що призводять до кризисного стану, та можливих шляхів їхнього вирішення.

Суть фінансової санації підприємства як основи оздоровлення підприємства, яке знаходиться в стані кризи або банкрутства, розглядається у багатьох наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів. Верховна Рада України 22.12.2011 р. ухвалила Закон України № 4212-VI «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1], який встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів. Згідно з цим Законом, під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і активів та/або зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника. Поряд із законодавчим визначенням санації широко використовується її трактування, надане відомими зарубіжними економістами Н. Здравомисловим, Б. Бекенферде, М. Гелінгом як системи фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді [2, с. 204]. І. А. Бланк із санацією ототожнює лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації [3, с. 122]. О. О. Терещенко вважає, що «санація підприємства – заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства» [4, с. 103]. Отже, не існує єдиного визначення зазначеної дефініції, потребують подальшого дослідження та обґрунтування підходи до визначення санаційної спроможності.

Проаналізувавши підходи до визначення санації, можна зазначити, що одностайно санацією називають систему оздоровчих заходів, яка має різні цілі:

- попередження банкрутства [1; 3, с. 120];
- задоволення вимог кредиторів [1];
- відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості [1];
- підвищення конкурентоспроможності [2, с. 210; 4, с. 120].

Крім того, деякі автори роблять наголос на джерелах санаційних заходів. Так, М. О. Кизим, В. А. Забродський та О. О. Терещенко зазначають, що санація здійснюється за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел, тоді як І. А. Бланк стверджує, що санаційні заходи реалізуються за допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб.

Відновлення платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості й конкурентоспроможності буде означати вихід зі стану банкрутства. Може виникнути питання щодо відсутності в авторському визначенні зазначення зовнішніх джерел санації, але ж використання потенціалу виживання припускає можливість організаційних перестроєв (організаційний потенціал), налагодження взаємовідносин з контрагентами (управлінський потенціал та ін.). Відтак, операційними цілями санації є покриття поточних збитків і усунення причин їхнього виникнення, збереження або відновлення ліквідності й платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу, формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничого значення.

Отже, санація є ефективним інструментом відновлення платоспроможності, позбуття боргів а продовження діяльності. При цьому ключовим питанням є визначення санаційної спроможності – саме на основі її оцінки робиться висновок щодо доцільності проведення санації або ліквідації.

Фахівці визначають чотири основні економічні етапи, або передумови прийняття рішення про санацію: санаційна можливість боржника; узгоджений план санації; реальні підстави для виконання плану санації; наявність інвесторів [4, с. 124].

Погляд на санаційну спроможність базується на наступних аспектах:

- санаційна спроможність є критерієм прийняття рішення щодо доцільності подальшого життєвого розвитку підприємства, тобто вона повинна спиратися на обґрунтування необхідності застосування санаційних процедур;
- санаційна спроможність повинна відображати достатність потенціалу для забезпечення життєвого розвитку підприємства та його стабільність, тобто можливість подолання фінансової кризи та фінансового оздоровлення.

На наш погляд, санаційна спроможність є критерієм прийняття інтегрального рішення щодо доцільності подальшого життєвого розвитку підприємства та можливості санаційного потенціалу підприємства подолати фінансову кризу.

Так, запропоноване визначення санаційної спроможності базується на двох передумовах – доцільність подальшого життєвого розвитку підприємства та його можливість подолати фінансову кризу.

В свою чергу, доцільність подальшого життєвого розвитку підприємства повинна враховувати наступні чинники:

- 1) нормативно-законодавчі передумови – це може бути заборона ліквідації підприємства у зв'язку з законодавчими аспектами, державною стратегічною значущістю підприємства;
- 2) бажання кредиторів вдатися до процедур оздоровлення боржника також свідчить про доцільність застосування санаційних процедур з подальшою оцінкою їх можливості;
- 3) реальні інвестиційні проекти є однією з можливостей позитивних змін у стані підприємства, тому їх наявність може розглядатися як доцільність подальшого життєвого розвитку;
- 4) стійкі ринкові позиції можуть включати:
 - існуючу чи потенційну можливість зростання попиту на продукцію;
 - можливості збільшення обсягу реалізації;
 - здатність утримувати конкурентні переваги у зв'язку з окремими особливостями діяльності підприємства (наприклад, володіння унікальними технологіями).

У випадку позитивного висновку щодо доцільності подальшого життєвого розвитку необхідно оцінити можливість подолання кризи, яка визначається насамперед наявністю якісної санаційної концепції, що включає план санації, та достатнього санаційного потенціалу.

Санаційний потенціал – це результат прямого впливу фінансового, матеріального, інвестиційного потенціалу, та непрямого – від виробничого, організаційного, управлінського, маркетингового, інноваційного потенціалів.

Такий склад санаційного потенціалу обґрунтовується цілями санації та заходами їх досягнення [4, с. 120]. Виходячи з того, що цілями санації є відновлення платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості, основою санаційного плану є заходи щодо реструктуризації активів і капіталу. Можливість реструктуризації активів, переведення їх у більш ліквідні форми, виявлення прихованих резервів визначається матеріальним потенціалом. Матеріальний потенціал – це наявність матеріальних ресурсів у натурально-речовій формі, які використовуються у виробничій (господарській) діяльності підприємства. До їхнього складу входять основні фонди та частка обігових фондів. Тому, на наш погляд, включення його до складових санаційного потенціалу є необхідним.

Фінансовий потенціал визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Тобто фінансовий потенціал характеризує можливість реструктуризації капіталу підприємства [3, с. 122].

Інвестиційний потенціал – це сукупність потенційних і наявних у підприємства вкладень і можливостей вкладень, що забезпечують впровадження новацій, оновлення засобів компанії, реалізацію її проектів, отримання доходів, які можуть сприяти виведенню підприємства з фінансової кризи.

При цьому вплив виробничого, організаційного, управлінського, маркетингового, інноваційного потенціалів на санаційний теж треба враховувати під час визначення санаційної спроможності. Ці види потенціалу багато в чому визначають доцільність проведення санаційних заходів і непрямо характеризують їх можливість.

Отже, можливо побудувати організаційне забезпечення санаційної спроможності, яке визначається наступними положеннями:

- 1) при формуванні санаційної спроможності необхідно дотримуватися методологічного підходу від загального до конкретного часткового. Тобто складові санаційної спроможності повинні визначатися загальними цілями санації та її загальними потребами;
- 2) обґрунтування доцільності подальшого життєвого розвитку підприємства як головного критерію прийняття рішення щодо впровадження санації визначається на основі виробничого, організаційного, управлінського, маркетингового, інноваційного потенціалів, які характеризують нормативно-законодавчі передумови, можливе бажання кредиторів вдатися до процедур оздоровлення боржника, рівень ринкових позицій підприємства [2, с. 205].
- 3) обґрунтування можливості впровадження санації визначається санаційним потенціалом та наявною санаційною концепцією, які ґрунтуються на фінансовому, матеріальному, інвестиційному потенціалах.
- 4) реалізація інтегрального аналітичного забезпечення санаційної спроможності узагальнює її ключові складові і дає можливість комплексно оцінити її рівень.

В результаті досліджень можна зробити наступні висновки:

- 1) санація – комплекс заходів по управлінню використанням потенціалу виживання підприємства з метою відновлення платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості й конкурентоспроможності;



2) санаційна спроможність є критерієм прийняття інтегрального рішення щодо доцільності подальшого життєвого розвитку підприємства та можливості санаційного потенціалу підприємства подолати фінансову кризу;

3) при формуванні санаційної спроможності необхідно дотримуватися методологічного підходу від загального до конкретного часткового. Тобто складові санаційної спроможності повинні визначатися загальними цілями санації та її загальними потребами;

4) обґрунтування можливості впровадження санації визначається санаційним потенціалом та наявною санаційною концепцією, які ґрунтуються на фінансовому, матеріальному, інвестиційному потенціалах;

5) санаційний потенціал є визначальним критерієм санаційної спроможності, але не єдиним чинником, необхідне формування аналітичного забезпечення санаційної спроможності і тільки так можливе прийняття рішення щодо доцільності застосування санаційних заходів на підприємстві.

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

Література: 1. Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: Закон України № 4212-VI // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 32–33. – Ст. 413. 2. Карпунь І. Н. Антикризові заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання: монографія / І. Н. Карпунь. – Львів: Магнолія-2006, 2008. – 440 с. 3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с. 4. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 450 с.



АСЕРТИВНОСТЬ И КРИТИКА В КОНФЛИКТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ

УДК 316.643.3

Сыкало О. А.

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

Аннотация. В данной статье рассматриваются асертивность и критика как основа предотвращения конфликтов в конфликтном взаимодействии. Утверждается, что личности, обладающие асертивностью, способны адекватно реагировать на критику и избегать конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: пассивность, норма, асертивность, критика.

Анотация. У даній статті розглядаються асертивність і критика як основа запобігання конфліктів у конфліктній взаємодії. Стверджується, що особистості, які володіють асертивністю, здатні адекватно реагувати на критику і уникати конфліктних ситуацій.

Ключові слова: пасивність, норма, асертивність, критика.

Annotation. This article focuses on assertiveness and criticism as a basis for preventing conflicts in disputed interaction. It is alleged that the person having the assertive, able to adequately respond to criticism and to avoid conflicts.

Keywords: passive, normal, assertiveness, criticism.

В современном обществе, в условиях, когда ежедневно увеличивается скорость жизни, когда стрессы знакомы почти любому не понаслышке, когда каждый к чему-то стремится и чего-то боится, проблемы, поставленные конфликтологией – предотвращение, анализ, прекращение конфликтов – стали особенно актуальны.

В конфликтологии существуют такие понятия, как конфликт и асертивность, которые постоянно взаимодействуют между собой.

Психологи используют термин «асертивность» как синоним уверенности. В переводе с английского языка слово «assert» означает «утверждать упорно, показательно, уверенно». Согласно психологическому словарю, «асертивность – способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не попирая при этом прав других людей». Изучение феномена асертивности позволяет получать данные о возможностях управления мнениями людей и аудиторией, о приемах отстаивания своей позиции [4].

Целью данной работы является изучение асертивного поведения и критики в межличностных отношениях, исследование такого поведения, которое является приемлемым не только для индивида, но и общества в целом.

Асертивность – это способность личности открыто и свободно заявлять о своих желаниях, требованиях и добиваться их осуществления. Это умение оптимально реагировать на замечания, справедливую и несправедливую критику [3].

Уверенные в себе люди характеризуются независимостью и самодостаточностью, что проявляется в различных жизненных сферах, но наиболее очевидно – в сфере межличностных отношений. Внешние признаки уверенного поведения тоже ярче всего заметны в ситуациях общения. Асертивная личность обладает следующими характеристиками:

- 1) человек свободно выражает свои мысли, чувства;
- 2) он может общаться с людьми на всех уровнях: с незнакомыми людьми, с друзьями, семьей. Это общение всегда открытое, честное, прямое и адекватное;
- 3) активная ориентация к жизни: добиваться желаемого, пытаться влиять на события;
- 4) действия характеризуются самоуважением [1].

Асертивное поведение не всегда ведет к достижению цели, но цели усиливают положительную оценку свойств личности. Достижение цели усиливает желание достигать другие цели, в результате – чувство движения и большая уверенность в самооценности.

Уверенное поведение характеризуется такими признаками, как:

- целенаправленность;
- ориентированность на преодоление возникающих препятствий, а не на переживания;
- гибкость, адекватность реакций на быстро меняющуюся обстановку;
- социальная ориентированность, направленность на конструктивные отношения с окружающими;
- сочетание спонтанности с возможностью произвольной регуляции;
- настойчивость, не переходящая в агрессию;
- направленность на достижение успеха, а не на избегание неудач;
- созидание [1].

Поведение человека бывает двух типов: уверенное и неуверенное (как два «полюса» неуверенного поведения – агрессивность и застенчивость). Неуверенный человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить сутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него. При таком поведении человек уходит от прямого обсуждения проблемы, склонен говорить о своих желаниях и потребностях в косвенной форме, пассивен, не готов принять предложение партнера. Неуверенность может проявляться и в агрессии, человек кричит, оскорбляет, размахивает руками, смотрит с подозрением и т. п., проявляются требовательность и враждебность, человек «переходит на личности», пытается наказать другого человека, а не удовлетворить свои потребности.

Отличительная особенность уверенного поведения – адекватная оценка своей ответственности, в неуверенном поведении застенчивый человек ответственность принимает на себя, агрессивный – перекладывает ее на окружающих [2].

Некоторым людям не хватает асертивности, поскольку у них нет опыта. Таким образом, для каждого человека лично и для общества в целом очень важно обладать асертивностью, это поможет адекватно реагировать на критику и избегать конфликтов.

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

Литература: 1. Воробьева И. В. Психотехнологии развития личности : учебное пособие / И. В. Воробьева, О. Н. Шахматова. – Екатеринбург : Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2006. – 103 с. 2. Гончаров С. З. Уверенность в се-

бе как важное качество личности / С. З. Гончаров, Е. В. Казанцева // Образование и наука. – 2004. – № 5. – С. 69–73. **3.** Современный психологический словарь / Под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 490 с. **4.** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://manme.ru/psixologiya/programma-razitiya-assertivnosti-podrostkov.html>.

ПОДАТКОВІ РІЗНИЦІ ПРИ ВИЗНАННІ ДОХОДІВ І ВИТРАТ З ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

УДК 657.4

Терьохіна Д. І.

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

Анотація. Розглянуто основні поняття та особливості виникнення податкових різниць, вивчені їх види. Проаналізовано причини виникнення податкових різниць в обліку та оподаткуванні, їх вплив на об'єкт оподаткування. Наведено приклад виникнення тимчасових податкових різниць.

Ключові слова: податкові різниці, тимчасові податкові різниці, постійні податкові різниці, бухгалтерський облік, податковий облік.

Аннотация. Рассмотрены основные понятия и особенности возникновения налоговых разниц, изучены их виды. Рассмотрены причины возникновения налоговых разниц, их влияние на объект налогообложения. Приведен пример возникновения временных налоговых разниц.

Ключевые слова: налоговые разницы, временные налоговые разницы, постоянные налоговые разницы, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Annotation. The basic concepts and features of occurrence of tax differences, studied their views. The reasons for the emergence of tax differences and their impact on the subject of taxation. An example of occurrence of temporary differences.

Keywords: tax differences, temporary tax differences, permanent tax differences, accounting, tax accounting.

В результаті прийняття Кодексу України та реформування бухгалтерської системи в розрахунках доходів (витрат) підприємства виникає податкова різниця. Вона виникає через відмінності оцінки та критеріїв визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, доходами і витратами, визначеними згідно з розділом III Податкового кодексу.

Мета даної статті – вивчити податкові різниці та дізнатися, чи впливають вони на об'єкт оподаткування.

Податкові різниці вивчали такі вчені, як: М. Я. Дем'яченко, Г. Г. Кірейцев, М. С. Пушкар та інші. Але ця проблема вимагає подальшого вивчення, щоб узгодити розрахунок доходів (витрат) між Податковим кодексом України та Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Податкова різниця – різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та доходами і витратами, визначеними згідно з розділом III Податкового кодексу України [1].

Податкові різниці визнаються в тому звітному податковому періоді, в якому визнаються доходи та витрати, щодо яких вони виникли, при визначенні прибутку у фінансовій звітності.

Згідно з П(С)БО 17 «Податок на прибуток», податкові різниці поділяються на два види (рис. 1).

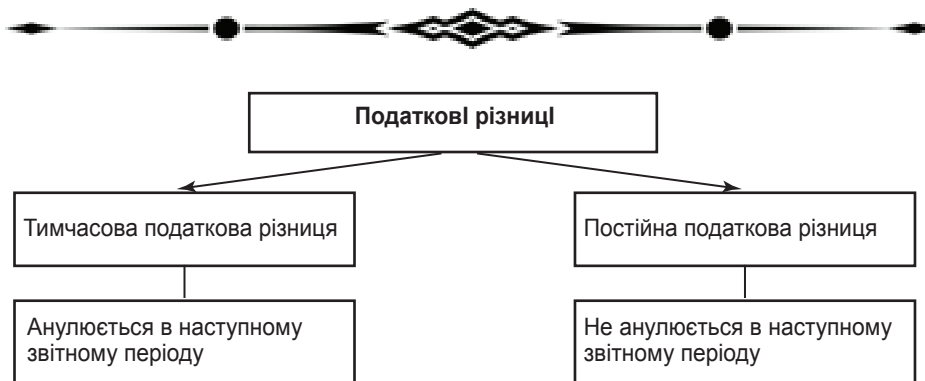


Рис. 1. Види податкових різниць

Тимчасова податкова різниця – це різниця між оцінкою активу або зобов’язання за даними фінансової звітності та податковою базою цього активу або зобов’язання [2].

Приклад тимчасової податкової різниці: на початок 2014 р. залишкова вартість основних виробничих засобів підприємства становила 90 000 грн. Протягом зазначеного року підприємство здійснило капітальний ремонт цих засобів у межах 10 % ліміту, тобто в сумі 9000 грн.

Відповідно до положень Податкового кодексу, понесені витрати підприємство враховує у складі витрат, які використовуються для зменшення отриманих доходів і розрахунку об’єкта оподаткування з податку на прибуток, тоді як, згідно з принципами бухгалтерського обліку, такі витрати відносяться до балансової вартості основних засобів, капіталізуються і поступово переносяться до витрат за методами амортизації.

У цьому випадку виникає тимчасова податкова різниця в сумі 9000 грн, яка підлягає анулюванню в наступних податкових періодах та спричинить збільшення прибутку в бухгалтерському обліку в розмірі амортизаційних відрахувань [3].

Постійна податкова різниця – різниця, яка виникає у звітному періоді та не анулюється в наступних звітних податкових періодах.

Постійні податкові різниці поділяються на постійну податкову різницю, яка підлягає утриманню, і постійну податкову різницю, що приводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) звітного періоду.

Постійні податкові різниці за господарськими операціями звітного періоду враховуються у повному обсязі при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду за даними бухгалтерського обліку і не враховуються при визначенні податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у фінансовій звітності визначаються згідно з П(С)БО 17 «Податок на прибуток».

Згідно з П(С)БО 17, фінансову звітність з урахуванням податкових різниць представляють суб’єкти господарювання, які є платниками податку на прибуток.

Відповідно до П(С)БО 17, платник податку на прибуток повинен забезпечити детальне ведення бухгалтерського обліку податкових різниць, спираючись на дані первинних документів у той час, як Податковий кодекс надає право платнику податку вести облік тимчасових і постійних різниць за затверженою Мінфіном методикою і використовувати дані такого обліку для складання декларації з податку на прибуток. З цього можна зробити висновок, що податкові різниці, розраховані за допомогою П(С)БО 17, є лише бухгалтерським показником, що не впливає на об’єкт оподаткування податку на прибуток.

Інформація про тимчасові та постійні податкові різниці за рекомендацією Міністерства фінансів України повинна накопичуватися в реєстрах бухгалтерського обліку, зокрема шляхом виділення окремих граф для їхнього відображення (за відповідною класифікацією – тимчасова або постійна) або в інший спосіб, на вибір підприємства.

Підводячи підсумки, можна сказати, що зменшення кількості податкових різниць у бухгалтерському обліку та податковому обліку, дозволить відображати доходи і витрати в бухгалтерському обліку з невеликими відмінностями від податкового обліку. Адже, незважаючи на введення податкових різниць, все ж простіше вести два – податковий і бухгалтерський – обліки, ніж постійно коригувати бухгалтерський.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

(стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. **3.** Сычевский И. Налоговые разницы: налоговый учет / И. Сычевский // Вестник. – 2013. – № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/5312>. **4.** Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доход»: Утверждено Приказом Министерства финансов Украины от 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. **5.** Про затвердження Положення бухгалтерського обліку «Податков і різниці»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2011 № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

УДК 334.722(477)

Ткаченко Ю. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЕУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Дано определение субъектам малого предпринимательства. Рассмотрена проблема становления и развития предпринимательства в условиях формирования рыночного хозяйства и институциональных изменений в экономике Украины. Проанализированы преимущества и недостатки ведения малого бизнеса в Украине, предложены пути решения проблемы развития малого бизнеса.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, рыночная экономика, государственное регулирование.

Анотація. Дано визначення суб'єктів малого підприємництва. Розглянуто проблему становлення та розвитку підприємництва в умовах формування ринкового господарства та інституційних змін в економіці України. Проаналізовано переваги та недоліки ведення малого бізнесу в Україні, запропоновано шляхи вирішення проблеми розвитку малого бізнесу.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, ринкова економіка, державне регулювання.

Annotation. The definition of small businesses. The problem of formation and development of business in the conditions of formation of market economy and institutional changes in the Ukrainian economy. The advantages and disadvantages of running a small business in Ukraine and the ways of solving the problem of small business development.

Keywords: small businesses, the market economy, state regulation.

Проблема становления и развития предпринимательства в экономике любой страны, в том числе и Украины, принадлежит к категориям особенно актуальным, поскольку она напрямую связана с уровнем социальной комфортности населения. Развитие предпринимательства обеспечивает не только материальную стабильность населения, но и развивает интеллектуальные, нравственные, культурные и другие качества человека.

Актуальность данной проблемы состоит в том, что в условиях формирования рыночного хозяйства и институциональных изменений в экономике Украины вопросы становления и развития малого предпринимательства приобретают незаурядное значение. Актуальность исследования проблем малого предпринимательства усиливается также и тем, что противоречивость продвижения Украины путем рыночных реформ в значительной мере обусловлены именно недооценкой роли и значения малого предпринимательства как структурообразующего элемента рыночной экономики.

Проблемам развития малого бизнеса в Украине уделяют внимание такие отечественные ученые, как С. О. Жирко, П. Ю. Буряк, В. П. Маринец, О. И. Микитюк и другие. Но к настоящему времени результаты исследований этих авторов не реализованы на практике.

Объектом исследования являются субъекты малого предпринимательства Украины.

Предмет исследования – проблемы развития субъектов малого предпринимательства в Украине.



Субъектами малого предпринимательства являются зарегистрированные в установленном порядке физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без создания юридического лица, а также юридические лица – субъекты предпринимательства любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность работающих за отчетный период не превышает 50 человек и объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год не превышает 1 000 000 грн [1].

Становление малого предпринимательства Украины проходило (и ныне проходит) в динамических, часто изменяющихся условиях. Поскольку ситуация на внутреннем рынке является труднопредсказуемой для отечественного предпринимателя, такое положение вещей не могло не сказаться на уровне развития малого бизнеса в целом. Так, например, доля малого бизнеса в ВВП стран с развитой экономикой (США, Япония, Германия) составляет от 50–57 %, в то время как в Украине эта цифра колеблется в пределах 5–6 % ВВП. Известно, что субъекты малого предпринимательства, которые не нуждаются в больших стартовых инвестициях, характеризуются быстрой окупаемостью затрат. Они более активны в области инновационной деятельности, способны при определенной поддержке стимулировать структурную перестройку экономики, создавать дополнительные рабочие места, обеспечивать широкую свободу выбора, насыщать рынок товарами и услугами [2].

Малые предприятия имеют много преимуществ, которые активно влияют на экономические и социальные преобразования в государстве:

во-первых, малый и средний бизнес – это создание новых рабочих мест, а также альтернатива наемному труду, что особенно актуально во время кризиса;

во-вторых, это развитие конкуренции, поскольку в некоторых сферах мелкие предприниматели могут соперничать с крупными компаниями, корректируя тем самым цены на товары;

в-третьих, развитие малого и среднего бизнеса очень важно с точки зрения диверсификации структуры экономики и формирования среднего класса общества.

Субъекты малого предпринимательства как субъекты рыночной экономики имеют как преимущества, так и недостатки. Зарубежный и отечественный опыт развития малого бизнеса указывает на следующие его преимущества: более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования, большая независимость действий субъектов малого бизнеса; гибкость в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление, большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности; более низкая потребность в капитале и т. д. Владельцы малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень желания в достижении успеха, что в целом положительно сказывается на деятельности предприятия. Субъекты малого бизнеса лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, они дают средства к существованию большему количеству людей, чем крупные предприятия, тем самым содействуют подготовке профессиональных работников. Малые предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг [3, с. 12–14].

В то же время субъектам малого бизнеса свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные: более высокий уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; недостатки в управлении делом; слабая компетентность руководителей, повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов и т. д. Конечно, недостатки и неудачи субъектов малого бизнеса связаны как с внутренними, так и с внешними причинами, а также с условиями формирования.

Проблема формирования малого бизнеса в Украине связана с обеспечением механизмов политической стабильности, валютной, налоговой, таможенной политики, экономических преобразований, широкой приватизацией, демократизации общества. К причинам, которые препятствуют развитию малого бизнеса в Украине, можно отнести:

– чрезмерное государственное регулирование экономики. Развитие предпринимательства тормозит призрачная необходимость соблюдения многочисленных правил и процедур, предусмотренных законодательными и нормативными актами органов власти различного уровня;

– трудности регистрации и лицензирования. Большинство малых предприятий не проходят всех этапов процедуры регистрации и не получают лицензии самостоятельно, предпочитая услуги посредников, юристов или юридических фирм;

– фискальные проблемы. Развитию предпринимательства больше всего мешает неудовлетворительная система налогообложения, в частности, высокие налоговые ставки, большое количество различных налогов, частые изменения налоговой отчетности;

– недоступность привлечения финансовых средств, в частности, банковских кредитов. Основным источником инвестиций до сих пор остаются недостаточные собственные финансовые ресурсы субъектов предпринимательства. Банковские кредиты используются ограниченно через большие процентные ставки банковской системы и отсутствие гарантий для банков;



– недобросовестная конкуренция. Более 80 % предприятий малого бизнеса столкнулись с недобросовестной конкуренцией [4]. Основными методами недобросовестной конкуренции зачастую являются: коррупция; фальсификация информации о товарах конкурента; клевета, подрыв репутации конкурента; технологический и промышленный шпионаж; интеллектуальное мошенничество; копирование идей, технологий, инноваций; использование торговых марок и упаковки конкурента; умышленное снижение цен; физические угрозы, рэкет [5, с. 25–29].

Таким образом, вышеперечисленные проблемы развития малого бизнеса в Украине являются важными, поэтому нуждаются в скорейшем решении. Развитию малого бизнеса в Украине будет способствовать реализация следующих мер: совершенствование налогового законодательства в направлении упрощения правил открытия и ведения малого бизнеса, совершенствование системы обучения и консультирования клиентов – представителей малого и среднего бизнеса, повышение профессионального уровня сотрудников государственных контролирующих органов.

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

Литература: 1. *Хозяйственный кодекс Украины от 19 января 2013 г.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeksy.com.ua>. 2. *Державний комітет статистики України : офіційний сайт* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>. 3. *Базиліук А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу в Україні / А. В. Базиліук // Актуальні проблеми. – 2012. – С. 12–14.* 4. *Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbu.gov.ua>. 5. *Блюменфельд В. Большие проблемы малого бизнеса / В. Блюменфельд // Экономика и жизнь. – 2007. – С. 25–29.*



ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ У СФЕРІ ЦІНОУТВОРЕННЯ

УДК 339.922(477)

Ткаченко В. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкрито основні проблеми правового регулювання ціноутворення та визначено основні недоліки нормативно-правових актів у цій сфері, запропоновано основні методи їх вирішення.

Ключові слова: *правове регулювання, ціноутворення, ціна, тариф, компенсаційні виплати.*

Аннотация. В статье раскрыты основные проблемы правового регулирования ценообразования, определены основные недостатки нормативно-правовых актов в этой сфере, предложены основные способы их решения.

Ключевые слова: *правовое регулирование, ценообразование, цена, тариф, компенсационные выплаты.*

Annotation. The article deals with the basic problems of legal regulation of pricing, the basic shortcomings of legal acts in this area, the main proposed ways to address them.

Keywords: *legal regulation, pricing, price, tariff, compensatory payments.*

Серед пріоритетних завдань, які в сучасних умовах постають перед нашою державою, важливе значення має створення й упровадження вдосконаленого механізму правового регулювання господарської діяльності, який зміг би вирішити проблему фінансово-економічної нестабільності господарюючих суб'єктів. Безперечно, ціновому регулюванню відводиться одне з провідних місць.



Політика ціноутворення є частиною загальної економічної та соціальної політики України, яка законодавчо регулюється нормативно-правовими актами різних рівнів. На різних етапах розвитку сутність поняття ціни та процесу ціноутворення змінювалася, внаслідок чого створилася неоднорідність правового регулювання цієї сфери.

Протягом останніх років спостерігається підвищення наукового інтересу до питань ціноутворення. Слід зазначити праці таких науковців, як: К. Маттїс, М. Г. Чумаченко, Х. Рудольф, В. К. Мамутов, Г. Д. Джумагельдієва, Г. Л. Знаменський та інших.

Метою цієї статті є виявлення та аналіз основних проблем правового регулювання ціноутворення в Україні та визначення шляхів їх вирішення.

В умовах вагомих змін у розумінні відносин власності, а також стрімкого розвитку конкуренції чинний раніше порядок ціноутворення виявився нездатним реагувати на зміни зовнішніх факторів. Упродовж останніх трьох років внесено значні зміни до основних нормативно-правових актів, що зумовило появу інших підходів до формування та регулювання цін.

Конституція України як основний закон держави закріплює забезпечення економічної та інформаційної безпеки як найважливіші функції держави (ст. 17). Повноваження Верховної Ради України визначаються Розділом IV Конституції України. У ст. 85 зазначається, що до повноважень ВРУ належить затвердження загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку. До повноважень Кабінету Міністрів України (ст. 116) належить проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політик; політики у сферах праці й зайнятості населення, соціального захисту; розроблення і здійснення загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України [1].

Д. Д. Задихайло у своїй праці «Теоретичні аспекти конституційно-правового забезпечення діяльності держави в економічній сфері» зазначає: «Конституція України не містить окремого розділу, присвяченого системному конституційно-правовому регулюванню економічних відносин, який мав би визначити роль та місце держави у функціонуванні економічної системи» [2, с. 202].

Варто зазначити, що Господарський кодекс України регламентує питання формування сучасної концепції правового забезпечення державної економічної політики. Зокрема, гл. 2 Кодексу визначає участь держави у сфері господарювання. Так, у ст. 9 зазначаються форми реалізації державою економічної політики, у ст. 10 – основні напрями економічної політики держави, серед яких і цінова політика, спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових і роздрібних цін. Ст. 12 визначає засоби державного регулювання господарської діяльності, серед яких: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів і лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [3].

Слід зазначити, що Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. визначає основні засади цінової політики і регулює відносини, що виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін, а також здійснює державний контроль у сфері ціноутворення [4]. Його варто порівняти з попередньою редакцією від 03.12.1990 р. По-перше, викликає заперечення спрямування державної цінової політики на забезпечення розширення сфери застосування вільних цін. Насамперед, які саме товари підлягають державному регулюванню? Законом не встановлено вичерпного переліку, але передбачено, що державні регульовані ціни запроваджуються на товари, що мають визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, істотну соціальну значущість, а також на товари, що їх виробляють суб'єкти, які мають монополічне (домінуюче) становище на ринку. Як перша, так і друга редакція закону передбачає дану норму, однак на сьогодні питання встановлення вільних цін, на нашу думку, варто обмежити. Це обумовлено тим, що в умовах прогресуючих кризових обставин в Україні ціноутворення повинно контролюватись саме з боку держави. Відсутність державного регулювання у деяких секторах економіки сприяє розвитку спекулятивних проявів і тіньовому обігу товарів. Іншим зміненим аспектом виступають способи державного регулювання цін. У редакції 03.12.1990 р. зазначалися наступні способи:

- 1) державні фіксовані ціни (тарифи);
- 2) граничні рівні цін (тарифи) або граничні відхилення від державних фіксованих цін і тарифів [4].

У новій редакції Закону від 21.06.2012 р. визначається, що державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом:

- 1) установлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання: фіксованих цін; граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);

- 2) запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни [4].



Отже, перелік способів розширення сприятиме більш ефективній реалізації державної цінової політики. Найбільш розповсюдженим методом державного цінового регулювання є метод установлення граничної норми рентабельності. Він використовується при регулюванні цін на товари монополістів і державних підприємств. Регулювання природних монополій здійснюється в наступних сферах: транспортування нафти і нафтопродуктів по магістральних трубопроводах; транспортування газу по трубопроводах; послуги з передачі електричної і теплової енергії; залізничні перевезення; послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів; послуги загальнодоступного електричного та поштового зв'язку тощо. Кабінет Міністрів України Постановою від 01.06.2011 р. «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» визначив порядок формування тарифів на послуги природних монополій. Ця Постанова застосовується під час установлення Національною комісією регулювання ринку комунальних послуг та органами місцевого самоврядування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення та постачання гарячої води, розрахунку тарифів на утримання будинків та споруд, тарифу на електричну енергію та ціни на природний газ для суб'єктів природних монополій, а також для суб'єктів господарювання на суміжних ринках та поширюється на населення [5].

Зазначимо також, що державне регулювання цін в Україні здійснюють Центральні органи виконавчої влади, обласні і місцеві державні адміністрації. Координація і контроль за дотриманням дисципліни встановлення цін покладені на Державну комісію з контролю за цінами, Державну податкову адміністрацію, відділи контролю за цінами при обласних державних адміністраціях тощо. Ці органи контролюють процеси ціноутворення у взаємодії з профспілками, Антимонопольним комітетом, управліннями у справах захисту прав споживачів, об'єднаннями споживачів.

Одним із нових доповнень стало запровадження моніторингу у сфері ціноутворення. У ст. 19 Закону наголошується, що державне спостереження у сфері ціноутворення здійснюється шляхом проведення моніторингу вільних цін (дослідження динаміки цінових процесів на товарних ринках) та державних регульованих цін. Це дозволить органам нагляду своєчасно виявити проблеми та порушення у даній сфері та сприяти їх усуненню [4].

До того ж, необхідно звернути увагу на питання державного «цінопікування», яке регламентується ст. 9 та 15 Закону України «Про ціни та ціноутворення» від 21.06.2012 р. Можна виокремити два основних шляхи перекладення на бюджет питання усунення негативних наслідків для малозабезпечених верств населення, які можуть виникнути внаслідок високих цін на певні товари. Відповідно до Закону, застосовуються наступні шляхи:

- 1) запровадження системи компенсаційних виплат у зв'язку зі зростанням цін та індексації грошових доходів соціально-економічних груп населення;
- 2) відшкодування за рахунок коштів відповідних бюджетів суб'єктам господарювання різниці між економічно обґрунтованим розміром та державно регульованою ціною [4].

У другому випадку, враховуючи, що порядок визначення рівня економічної обґрунтованості зазначається у ч. 2 ст. 12 Закону як такий, що забезпечує відповідність ціни на товар трьом складовим: витратам на його виробництво, продаж та прибуток від його продажу. З огляду на це, доцільніше було б установити, що рішення органу влади про встановлення ціни на товари в розмірі, нижчому від економічно обґрунтованого, без визначення джерел для відшкодування різниці між такими розмірами за рахунок коштів відповідних бюджетів не підлягає виконанню суб'єктами господарювання. Тим самим ч. 2 ст. 15 Закону була би ефективнішою.

Іншим нормативним документом, що регламентує цінову політику держави, є Господарський кодекс України, а саме – гл. 21 «Ціни та ціноутворення у сфері господарювання». Зокрема, у ст. 189 ГКУ зазначається, що ціна є вираженим у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації). Суб'єкти господарювання використовують у своїй діяльності вільні та державні регульовані ціни [3].

Варто розглянути нормативні документи, в яких закріплено процедуру ціноутворення у різноманітних галузях економіки щодо окремих суб'єктів господарювання або видів діяльності. Зокрема, такі нормативно-правові акти, які встановлюють нормативи у сфері регульованих цін. До таких нормативних документів належать: Концепція ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг, Порядок оплати метрологічних робіт і послуг, Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи та послуги монопольних утворень, Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», Закон України «Про державне регулювання виробництва і торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плододовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами» тощо.

Ст. 191 Господарського кодексу України встановлено, що державні регульовані ціни запроваджуються Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень у встановленому законодавством порядку [3]. У свою чергу, Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12.1996 р. «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» визначає порядок формування регульованих цін у різних сферах на державному та регіональних рівнях [6]. Слід зауважити, що розподілення цих повноважень, з одного боку, покращує контроль за

всіма регульованими сферами, а з іншого – призводить до виникнення складностей у розумінні пересічних громадян, таким чином створюючи певні незручності для населення. Тим самим ускладнюється порядок правового застосування численних актів відповідними органами та особами.

Розглянувши систему правового регулювання в галузі ціноутворення, можна дійти висновків, що усі вищенаведені нормативно-правові акти мають різну юридичну силу, проте більшість питань регулюється в актах різного рівня. Кількість нормативно-правових актів у цій сфері є досить об'ємною, що дозволяє вказати на певну неоднорідність регулювання та складність для розуміння пересічними громадянами.

З огляду на вищенаведені недоліки, постає потреба в удосконаленні державної цінової політики та її правовому закріпленні. Перш за все, основною метою цінової політики України на сучасному етапі має стати відновлення вітчизняного виробництва та його перспективне функціонування як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Особливий акцент потрібно зробити на захисті вітчизняного споживача. Тобто постає завдання створити цінову базу, яка б не враховувала орієнтацію внутрішнього ринку на світові ціни. Необхідною умовою соціально-економічного розвитку також є створення єдиної цілісної концепції державної цінової політики.

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

Література: 1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Задохайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задохайло. – Х. : Юрайт, 2012. – 456 с. 3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. з подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144. 4. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21 червня 2012 р. № 19-20 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 19–20. – Ст. 190. 5. Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги : Постанова Кабінету Міністрів України від 01 червня 2011 р. № 869 // Збірник урядових актів України. – 2011. – № 869. – С. 16–18. 6. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 // Збірник урядових актів України. – 1996. – № 1569. – С. 23–25.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

УДК 657.3

Тришова Д. А.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті розглянуто специфіку облікової політики бюджетних установ. Сформульовано основні завдання, проаналізовано характерні особливості ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах. На основі проведеного дослідження визначено шляхи вдосконалення ведення облікової політики.

Ключові слова: облікова політика, бюджетні установи, бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Аннотация. В данной статье рассмотрена специфика учетной политики бюджетных учреждений. Сформулированы основные задания, проанализированы характерные особенности ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. На основе проведенного исследования определены пути совершенствования ведения учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, бюджетные учреждения, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Annotation. This article describes the specifics of the accounting policy of budgetary institutions. The basic tasks are analyzed characteristics of accounting in budgetary institutions. On the basis of the research identified ways to improve the conduct of accounting policies.

Keywords: accounting policies, budgetary institutions, accounting, financial reporting.

Незважаючи на безліч важливих завдань, бюджетним установам не можна залишати без уваги питання оформлення розпорядчого документа про облікову політику або внесення змін до вже чинного. Адже від уміло сформованої облікової політики залежить ефективність фінансово-господарської діяльності установи. Та й контролюючі органи під час перевірки цікавляться насамперед нею. Крім того, облікова політика відіграє важливу роль в умовах запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Відомо, що понад 80 % інформації на підприємстві формується на основі облікових даних. Тому якісне інформаційне забезпечення функціонування і розвитку будь-якого підприємства, установи значною мірою залежить від правильно організованого та ефективного ведення бухгалтерського обліку.

Організація та методика ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, організаціях та в установах багато в чому залежить від прийнятої підприємством облікової політики. В сучасних умовах її наявність та дотримання є обов'язковою вимогою Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Окремим наказом Міністерства фінансів затверджено основні складові облікової політики.

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Під підприємством у цьому визначенні маються на увазі всі юридичні особи, зокрема й бюджетні установи. Отже, до облікової політики включають:

- 1) принципи, які використовуються бюджетною установою при складанні звітності;
- 2) методи, що застосовуються при оцінці конкретної статті фінансової звітності [1].

Так, у п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV зазначено, що підприємство самостійно визначає свою облікову політику, тобто принципи, методи та процедури, які воно використовує для складання і подання фінансової звітності.

Питаннями обґрунтування та формування облікової політики підприємств сьогодні займаються багато вітчизняних науковців, серед яких: Ф. Бутинець, П. Житний, В. Пантелеєв, І. Рузмайка та інші.

Мета статті – обґрунтування специфіки облікової політики бюджетних установ як важливого засобу формування інформації, необхідної для управління ними.

Об'єктом дослідження є облікова політика бюджетної установи як основа ефективного ведення бухгалтерського обліку.

Предметом дослідження є послідовність формування облікової політики бюджетної установи.

Особливість бюджетних установ полягає в тому, що їхній бухгалтерський облік є специфічним і ведеться за особливими правилами. На бюджетні установи не поширюється дія П(С)БО, які госпрозрахункові підприємства беруть за основу своєї облікової політики. Порядок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності про виконання бюджетів і госпрозрахункових операцій бюджетних установ установлюється Міністерством фінансів України та Державним казначейством України відповідно до вимог Бюджетного кодексу України, Закону про держбюджет на відповідний рік, іншими нормативно-правовими актами України. Однак бюджетні установи та організації не можна цілком відокремити від інших підприємств, адже крім специфічних вимог, що висуваються до бухгалтерського обліку бюджетних установ, на них поширюються і загальні вимоги, встановлені для госпрозрахункових підприємств [2].

Бюджетні установи обмежені у виборі альтернативних методів та способів оцінки активів, створення резервів, методів нарахування зносу, вибору облікових регістрів чи інших методичних підходів до організації обліку. Інструкціями державного казначейства України та Міністерства фінансів ці питання суворо регламентовані й альтернативних варіантів не передбачено.

Проте бюджетні установи повинні розробляти свою облікову політику та належним чином організувати і вести бухгалтерський облік. Необхідність її розробки зумовлена основним бухгалтерським Законом № 996 [1], а також практичною доцільністю. Адже побудова бухгалтерського обліку в бюджетних установах характеризується наявністю централізованих бухгалтерій, підпорядкованістю бюджетних установ вищим розпорядникам, тому організується облік та складається звітність за єдиними підходами.

Основною метою організації облікової політики бюджетної установи, на нашу думку, є встановлення та використання найефективніших методів бухгалтерського обліку, що забезпечить якісне планування кошторису установи та складання фінансової звітності.

Виходячи з поставленої мети визначаються та формуються основні завдання облікової політики, а саме:

- використання базових принципів організації та ведення бухгалтерського контролю;



- економічне та цільове використання бюджетних і позабюджетних коштів;
- виявлення та організація використання господарських резервів;
- своєчасне виявлення та попередження негативних явищ у фінансово-господарській діяльності установи тощо [3].

Типовим для нашої держави є виникнення проблеми формування облікової політики в бюджетних установах у зв'язку з порушенням основних принципів ведення бухгалтерського обліку. Тобто необхідність формування облікової політики в установі усвідомлюється, але наказу про облікову політику не існує [4]. Більшість облікових кадрів у бюджетних установах наказ про облікову політику вважають зайвим документом, який додає зайвого клопоту. Отже, причиною виникнення проблеми є елементарне свідоме порушення бухгалтерського законодавства. Ця причина виникнення проблеми формування облікової політики бюджетними установами є, на нашу думку, найпоширенішою.

Автор вважає, що саме наказ про облікову політику в установі має скеровувати обліковий процес до досягнення основних стратегічних завдань, що їх ставить перед собою будь-яка економічна одиниця незалежно від форми її власності, адже без наказу неможливо запровадити ефективну облікову політику. Тому розробляти такий наказ слід вищим розпорядникам та доводити його до підлеглих установ як основного внутрішнього документу з регламентації бухгалтерського обліку в межах головного розпорядника [5].

Необхідно зазначити, що бухгалтерський облік в бюджетних установах має свої специфічні особливості:

- розподіл обліку видатків за джерелом покриття;
- організацію обліку в розрізі статей бюджетної класифікації;
- сувору відповідність обліку та звітності вимогам нормативних документів;
- окремий облік отриманих асигнувань з бюджетів різних рівнів і власних надходжень;
- окремий облік касових та фактичних видатків; контроль виконання кошторису видатків [6].

Із проведеного нами дослідження випливає, що модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме вдосконаленню управління державними фінансами, системи стратегічного бюджетного планування, порядку складення і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі, системи контролю за процесом виконання бюджету, інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами. А також потребує запровадження та широкого використання інформаційних технологій, яке забезпечить: спрощення облікового процесу, підвищення оперативності отримання облікових даних у різних аналітичних розрізах, а отже, дозволить використовувати облікову інформацію з метою забезпечення суворого контролю за витрачанням бюджетних ресурсів.

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

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV зі змінами та доповненнями // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – 2-ге вид. – Житомир : ПП «Рута», 2000. – 480 с. 3. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10. 4. Пантелеев В. Облікова політика підприємств та установ України / В. Пантелеев // Вестник бухгалтера и аудитора. – 2008. – № 7–8. – С. 11–16. 5. Писарчук О. В. Послідовність формування облікової політики бюджетної установи / О. В. Писарчук, С. В. Жулій // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 3. – С. 151–156. 6. Рузмайка І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайка // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 36–41.



ПРОБЛЕМАТИКА ВІДНЕСЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ДО КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ

УДК 347.775

Трофименко М. Є.

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

Анотація. Проаналізовано зміст поняття «комерційна таємниця». Виявлено основні ознаки комерційної таємниці. Розглянуто питання законодавчого регулювання комерційної таємниці. Запропоновано прийняття єдиного законодавчого акта, який урегулював би проблемні питання комерційної таємниці.

Ключові слова: інформація, комерційна таємниця, право на комерційну таємницю, ознаки комерційної таємниці, джерела комерційної таємниці.

Аннотация. Проанализировано содержание понятия «коммерческая тайна». Выявлены основные признаки коммерческой тайны. Рассмотрены вопросы законодательного регулирования коммерческой тайны. Предложено принятие единого законодательного акта, который регулировал бы проблемные вопросы коммерческой тайны.

Ключевые слова: информация, коммерческая тайна, право на коммерческую тайну, признаки коммерческой тайны, источники коммерческой тайны.

Annotation. A content analysis of the concept of "commercial secret". The basic characteristics of a trade secret. The issues of legislative regulation of trade secrets. Proposed adoption of a single legislative act, which would regulate problematic issues of commercial confidentiality.

Keywords: information, trade secrets, rights to trade secrets, commercial secrets signs, sources of commercial secrets.

Неналежний рівень правового регулювання відносин, пов'язаних з охороною комерційної таємниці, сприяє поширенню так званого промислового шпигунства. Під промисловим шпигунством розуміється безперешкодне використання окремими особами незаконно отриманих наукомістких технологій, програмних продуктів, маркетингової та іншої конфіденційної економічної інформації [2]. Варто звернути увагу на той факт, що в законодавстві відсутнє чітке визначення інформації, яка належить до комерційної таємниці. Це, в свою чергу, негативно впливає на відносини, пов'язані з охороною комерційної таємниці. Незважаючи на те, що в літературі неодноразово робилися спроби надати визначення комерційній таємниці, однозначного погляду на цю правову категорію не існує.

Зважаючи на те, що комерційна таємниця належить до інформації з обмеженим доступом, регулюється різними правовими інститутами, питання врегулювання правового режиму її охорони та захисту розглядалися в юридичній літературі науковцями різних галузей права, зокрема, В. Волженкіним, Д. Гетманцевим, І. Дахном, А. Нерсесяном, А. Ліпканом, А. Марущаком, С. Кізловою, П. Крайневим, Л. Топаловою, В. Харченком та іншими. Проте дискусійність питань, пов'язаних з інформацією, яка є комерційною, не втрачає своєї актуальності.

В пошуках оптимального визначення комерційної таємниці, обрана українським законодавцем термінологія щодо зазначення цього виду права інтелектуальної власності визначається як недосконала та необґрунтована. Так, В. Харченко, підтримуючи точку зору В. Дозорцева [1, с. 111], вважає, що найбільш вдалим терміном, який за своїм змістом відповідає обсягу цього об'єкта права інтелектуальної власності, є «секрет промислу» або «таємниця промислу». В. Б. Харченко зазначає, що у такому випадку дійсна або потенційна цінність зазначеної інформації матиме зовсім інший зміст і не викликати будьяких непорозумінь. Зазначений термін не такий сучасний, як, наприклад, «ноу-хау», але в повному обсязі визначає зміст інформації з обмеженим доступом, яка є одним з об'єктів права інтелектуальної власності [2].

Під таємницею у Великому тлумачному словнику розуміється «усе невідоме, приховане від когось» [3, с. 195]. Тобто, слово «таємниця» можна розглядати у двох аспектах: щось абсолютно невідоме всім і щось відносно невідоме для широкого кола осіб. Останнє тлумачення є дуже близьким до правової природи комерційної таємниці.

Крім того, прийнятним є розуміння комерційної таємниці як певного права суб'єкта господарювання, яке він реалізує відповідно до локальних і центральних нормативних актів. Так, згідно з Великим енциклопедичним словником, комерційна таємниця розуміється як «право підприємств, компаній, фірми, банку на зберігання в таємниці документів, відомостей, що відображають їхню діяльність» [4, с. 610].

Сутність права на комерційну таємницю полягає в забезпеченні суб'єкта права інтелектуальної власності на комерційну таємницю можливості засекретити цю інформацію від сторонніх осіб і вимагати, щоб ці особи утри-



мувалися від використання незаконних методів одержання даної інформації. Зміст права інтелектуальної власності на комерційну таємницю (майнові права) полягає у тому, що лише суб'єкт права інтелектуальної власності на комерційну таємницю (власник) комерційної таємниці має:

- право на використання комерційної таємниці;
- виключне право дозволити використання комерційної таємниці;
- виключне право перешкоджати неправомірному розголошенню, збиранню або використанню комерційної таємниці;
- інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Визначення поняття «комерційна таємниця» міститься у ч. 1 ст. 505 Цивільного кодексу України, відповідно до якої 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 чим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію [5].

Відповідно до ст. 10 Закону України «Про інформацію», комерційною таємницею можуть бути відомості науково-технічного, організаційного, комерційного, виробничого, статистичного та іншого характеру.

Зазначена категорія об'єктів права інтелектуальної власності отримала у нормах вітчизняного законодавства визначення «комерційна таємниця». У більшості інших держав, як зазначає О. А. Чобот [6, с. 3], застосовується визначення «ноу-хау» (know-how).

Визначення комерційної таємниці міститься і в ст. 36 Господарського Кодексу України [7], яка визначає, що відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкту господарювання, можуть бути визнані його комерційною таємницею.

Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» відносить неправомірне збирання, розголошення, схилення до розголошення та використання комерційної таємниці до типових проявів недобросовісної конкуренції [8]. При цьому комерційна таємниця не збігається з іншими видами інформації з обмеженим доступом, які не є результатом інтелектуальної діяльності і не можуть бути віднесені до об'єктів права інтелектуальної власності. Наприклад, «банківська таємниця» вживається в ст. 1076 Цивільного кодексу України, «банківська таємниця» та «інформація» у ст. 60–62 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [9], «комерційна або банківська таємниця» – в ст. 231 та 232 КК України [10], «адвокатська таємниця» – у ст. 22 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» [11], «державна таємниця» – у ст. 8 Закону України «Про державну таємницю» [12] тощо.

Норми Цивільного кодексу України, визначаючи перелік майнових прав, пов'язаних з правом інтелектуальної власності щодо комерційної таємниці, не встановлюють правовий режим комерційної таємниці, порядок віднесення інформації до комерційної таємниці, підстави виникнення права суб'єктів на комерційну таємницю та порядок доступу до комерційної таємниці, водночас передбачають цивільно-правову відповідальність за завдану майнову шкоду у вигляді відшкодування збитків, заподіяних суб'єкту господарювання.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік відомостей, які не становлять комерційну таємницю» № 611 від 09.08.1993 р., встановлено обмеження щодо віднесення до категорії комерційної таємниці відомостей. Ці відомості використовуються при здійсненні перевірок контролюючими органами, аудиторами для проведення аудиту, при подачі звітності до різних фондів.

Комерційна таємниця може містити найрізноманітнішу економічну, технологічну, організаційну та іншу секретну інформацію, яка в ході виконання службових обов'язків і з огляду на їхню специфіку є доступною працівнику. Джерелами комерційної інформації можуть слугувати маркетингові дослідження щодо конкретних товарів.

Найголовнішим і найважливішим джерелом комерційної таємниці в контексті економічної безпеки підприємства є внутрішні, насамперед бухгалтерські, документи компанії – відомості про обсяги товарообороту, перелік контрагентів, витрати на продаж, товарні записи, прибутки, роздрібна мережа, витрати на рекламу тощо.

Як форму комерційної таємниці можна розглядати комерційні секрети, що є інформацією у вигляді документів, схем, виробів, що належать до комерційної таємниці фірми та підлягають захисту від можливого посягання через викрадення, вивідування, витік інформації. Їх можна розрізнити за такими ознаками:

- за природою комерційної таємниці (технологічні, виробничі, організаційні, маркетингові, інтелектуальні, рекламні);
- за власністю (власність підприємства, групи підприємств, окремої особи, групи осіб тощо);
- за колом осіб, що мають до них доступ;
- за призначенням.

З огляду на зазначене вище, можна виокремити наступні ознаки комерційної таємниці. По-перше, це – реальна або потенційна економічна цінність для суб'єкта господарювання через її невідомість іншим учасникам ринку. Слушною вважаємо думку С. Е. Жилинського, який наголошує на тому, що інформація повинна бути не тільки новою, оригінальною, але й мати зараз чи набути в майбутньому реальної споживчої цінності, себто стати нематеріальним активом, товаром; враховуючи інтерес з боку інших осіб, може бути предметом господарських правочинів чи іншого обігу в економіці [13, с. 184].

Другою ознакою комерційної таємниці є обмежений доступ до неї. Інформацію слід уважати секретною доти, доки вона не стала загальновідомою чи доступною третім особам із відкритих джерел. Якщо способом аналітики та аналізу відкритої інформації, зразків товарів, порівняння різних об'єктів можна отримати інформацію, яку хтось уважатиме власною, конфіденційною, то правові підстави для відповідного режиму захисту відсутні.

Третьою ознакою комерційної таємниці, мабуть найважливішою, є встановлення власником механізму її захисту. Цей захист може полягати в різнопланових діях організаційного, технічного чи юридичного характеру, спрямованих на врегулювання та контроль за доступом третіх осіб. При цьому під третіми особами часто маються на увазі не представники сторонніх організацій, а саме власний персонал, який через специфіку службових обов'язків має повний, частковий чи нульовий доступ до подібної інформації.

Наявність зазначених вище ознак може слугувати підставою для визначення відповідної інформації як комерційної таємниці та набуття відповідного правового статусу. Водночас відсутність хоча б однієї з них ставить під сумнів існування спеціального режиму охорони цього виду інформації.

Викладене дає підставу констатувати, що комерційна таємниця є найбільш універсальним серед інших об'єктів права інтелектуальної власності, а законодавство України, що регулює питання, пов'язане з інформацією, посідає окреме місце у системі права і є міжгалузевим інститутом, до складу якого входять норми конституційного, цивільного, господарського, адміністративного, кримінального та інших галузей права.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Дозорцев В. А. Понятие секрета производства (ноу-хау) / В. А. Дозорцев // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2001. – № 8. – С. 105–119. 2. Харченко В. Б. Комерційна таємниця як об'єкт права інтелектуальної власності та категорія кримінального права / В. Б. Харченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rad-nuk.info/statti/550-intelrktual/14589-2011-01-18-06-24-00.html>. 3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [Укл. і голов. ред. В. Бусел]. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с. 4. Большой энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1991. – 965 с. 5. Цивільний кодекс України : Коментар / За заг. ред. Є. О. Харитоновна, О. М. Калітенко. – Одеса : Юридична література, 2003. – 1080 с. 6. Чобот О. А. «Ноу-хау» та договір на його передачу : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / О. А. Чобот ; Університет внутрішніх справ. – Х., 1994. – 24 с. 7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20. 8. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 36. 9. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5–6. 10. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 25–26. – Ст. 131. 11. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://za-kon4.rada.gov.ua/laws/show/5076-17/page3>. 12. Про державну таємницю : Закон України від 21.01.1997 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 16. – Ст. 93. 13. Жилинский С. Э. Правовая основа предпринимательской деятельности (предпринимательское право) : курс лекций / С. Э. Жилинский. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 672 с.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРКМЕНИСТАНА

УДК 338.2(575.4)

Умбарова Т. А.

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

Аннотация. В статье проанализированы основные достижения социальной составляющей устойчивого развития Туркменистана в рамках основных положений «Национальной программы социально-экономического развития Туркменистана на 2011–2030 годы». Предложен ряд мер по ее улучшению.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, устойчивое развитие, социальная составляющая устойчивого развития.

Анотація. У статті проаналізовано основні досягнення соціальної складової стійкого розвитку Туркменістану в рамках основних положень «Національної програми соціально-економічного розвитку Туркменістану на 2011–2030 роки». Запропоновано ряд положень щодо її покращення.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, стійкий розвиток, соціальна складова стійкого розвитку.

Annotation. The article analyzes the main achievements of the social pillar of sustainable development of Turkmenistan in the framework of the main provisions of the “National Program on socio-economic development of Turkmenistan for 2011-2030”. A number of measures to improve it.

Keywords: socio-economic development, sustainable development, the social component of sustainable development.

В условиях независимости Туркменистану удалось добиться больших успехов в своем социально-экономическом развитии. Процесс перехода от централизованной системы управления экономикой к рыночным отношениям осуществлялся эволюционным путем при сохранении ведущей роли государства и с учетом особенностей национального менталитета, а главное, с ориентацией на всемерную социальную защиту населения. Поэтому тема данной статьи, безусловно, является актуальной.

Цель статьи – проанализировать основные достижения социальной составляющей устойчивого развития Туркменистана и предложить меры по ее совершенствованию.

С первых лет независимости широкое развитие в Туркменистане получила система государственной поддержки и социальной защиты малоимущих слоев населения. Она во многом сохранилась и в настоящее время. Об этом, в первую очередь, свидетельствует принятый весной 2007 г. Кодекс Туркменистана «О социальном обеспечении», регулирующий также вопросы социальной защиты наиболее уязвимых слоев населения [1].

Проводимая в Туркменистане политика коренных социальных преобразований направлена на обеспечение высокого уровня благосостояния народа. «Государство – для человека!» – главный лозунг и основополагающая доктрина проводящихся реформ в Туркменистане [2]. В целях решения социальных вопросов населения возведены и в настоящее время строятся сотни современных госпиталей и здравниц, зданий высших учебных заведений, школ и детских садов, спортивных сооружений, оснащенных самыми передовыми технологиями. Гражданин Туркменистана имеет бесплатный доступ к современному медицинскому обслуживанию, а также образованию.

Как всем известно, Туркменистан является единственной страной в мире, которая на бесплатной основе обеспечивает свой народ электроэнергией, природным газом, водой и солью. Каждый владелец автотранспортного средства получает бесплатно не менее 120 л бензина в месяц в зависимости от вида автотранспорта. В 2007 г. срок пользования этими льготами был продлен до 2030 г. [3].

Символические цены установлены на хлеб, за проезд в общественном транспорте, в том числе, на внутренних автомобильных, железнодорожных и авиалиниях. Новостройки элитной планировки предоставляются гражданам Туркменистана с 50-процентной скидкой в кредит на 30 лет с символической ставкой один процент. Более 60 процентов государственного бюджета Туркменистана ежегодно направляется на социальные нужды [3].

Сегодня здравоохранение Туркменистана испытывает мощный подъем, сопровождающийся не только «строительным бумом», но и привлечением в страну самых передовых медицинских технологий. Свидетельство тому – строительство новых медицинских центров, курортных лечебниц и учреждений здравоохранения (около двадцати крупных объектов общей стоимостью около полумиллиарда долларов США) [4].



Государственная система здравоохранения, финансируемая почти полностью из бюджета страны, обеспечивает также осуществление большинства программ, включающих все аспекты здоровья нации. Это государственная программа «Здоровье», программа охраны материнства и детства, совместные программы с ПРООН, ЮНИСЕФ, ЮНФПА, направленные прежде всего на пропаганду здорового образа жизни, профилактику заболеваний [4].

Проведена колоссальная работа по развитию образовательной сферы Туркменистана. В стране открыты многие десятки новых, суперсовременных учебно-воспитательных учреждений, располагающих самыми передовыми технологиями обучения. Их строительство ведется во всех уголках страны, ежегодно вводятся в строй все новые и новые образовательные объекты.

Многие образовательные учреждения Туркменистана установили тесные, взаимозаинтересованные партнерские отношения с десятками учебных заведений как ближнего, так и дальнего зарубежья. Ежегодно на основе межгосударственных и межотраслевых соглашений в области образования и заказов министерств и ведомств Туркменистана молодежь направляется на учебу в престижные среднеспециальные и высшие учебные заведения Турции, Китая, Румынии, Малайзии, России, Украины, Беларуси и других стран мира [5].

На обеспечение социальной защиты населения в условиях рыночных отношений направлена налоговая политика страны. Сохраняются низкие ставки подоходного налога, а граждане с низким уровнем доходов освобождены от него. Многие категории населения Туркменистана освобождены от налогов или имеют льготы. При налогообложении, например, пользуются льготами семьи, имеющие трех и более детей. Кроме того, арендная плата за землю и воду небольшая, а сельскому населению, которое занимается выращиванием зерна и хлопка, государство оплачивает 50 % их расходов на производство этих сельхозпродуктов [5].

В настоящее время сохраняется высокий уровень естественного прироста населения, который должен привести к быстрому росту численности населения в последующие годы. Большая часть естественного прироста приходится на долю сельского населения. Так, по данным Всемирного банка, доля сельского населения по отношению к общему числу составила 51 % в 2013 г. [6].

В селах и маленьких городах велик износ жилищного фонда и коммуникаций, включая водопровод. Поэтому одной из главных мер, принятых государством в целях поощрения строительства малых и средних городов, особенно в сельской местности, является утверждение Президентом Туркменистана «Национальной программы Президента Туркменистана по преобразованию социально-бытовых условий жизни населения сел, поселков, городов этрапов и этрапских центров (районов и районных центров) на период до 2020 года». Эта Программа направлена на повышение жилищно-бытовых условий населения, проживающего в селах и малых городах, а также улучшение инженерной инфраструктуры и социальное развитие сельских населенных пунктов, поселков, городов и районных центров страны. Осуществление программы будет производиться в три этапа: 2008–2010, 2011–2015 и 2016–2020 годы. На реализацию этой программы предусматривается инвестирование капитальных вложений на общую сумму около 4 млрд долл. США [7].

Согласно данным Всемирного банка, средний возраст в Туркменистане на 2013 г. составил 65 лет. ВВП на душу населения в 2013 г. составил 4721 долл. США, а средняя заработная плата – 820 манат (288 долл. США) [6].

Для дальнейшего устойчивого развития и улучшения его социальной составляющей в Туркменистане важно воплотить в жизнь основные положения «Национальной программы социально-экономического развития Туркменистана на 2011–2030 годы». Кроме того, необходимо совершенствовать существующее законодательство и разработать новые законы и нормы с учетом положений международных договоров по правам человека, ратифицированных за последние годы Туркменистаном [7].

Основная составляющая модели развития Туркменистана в современных условиях – социальный вектор. Потенциал страны и те возможности, которые он открывает, должны быть максимально направлены на достижение теснейшей взаимосвязи экономических и социальных факторов ускоренного развития. Форсирование огромных инвестиционных вложений в производственную и социальную сферы обусловлено стремлением Туркменистана достичь передовых параметров развития и занять достойное место среди развитых стран мира. А это, помимо высокотехнологичного уклада экономики, достойный уровень благосостояния народа.

Все реформы, проводимые в Туркменистане, направлены на достижение именно этих целей, а экономические возможности являются лишь инструментом их эффективной реализации.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Крюкова О. Н.

Литература: 1. Доклад Рабочей группы по универсальному периодическому обзору Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/ru/development/surveys/social.shtml>. 2. Экономическое развитие Туркменистана нацелено на благо человека и устойчивое развитие страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trend.az/casia/turkmenistan/2150764.html>. 3. Государственный комитет Туркменистана по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.tm/ru>. 4. Главное национальное достояние

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.turkmenistaninfo.ru>. **5.** Государственное информационное агентство Туркменистана (ТДН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoabad.com/obrazovanie-nauka-i-tehnika/obrazovanie-v-turkmenistane-hod-reformy.html>. **6.** Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/country/turkmenistan>. **7.** Институт стратегического планирования и экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoabad.com/obschestvo-i-yekonomika>.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

УДК 339.9:338.1(477)

Федоренко И. А.

Студент 1 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

***Аннотація.** Исследованы особенности мирового хозяйства. Выявлены и структурированы глобальные мировые проблемы, а также их влияние на экономику Украины. Предложены пути решения этих проблем.*

***Ключевые слова:** глобальные мировые проблемы, глобализация хозяйственной деятельности.*

***Анотація.** Досліджено особливості світового господарства. Виявлено і структуровано глобальні світові проблеми, а також їхній вплив на економіку України. Запропоновано шляхи вирішення цих проблем.*

***Ключові слова:** глобальні світові проблеми, глобалізація господарської діяльності.*

***Annotation.** The features of the world economy. Identified and structured global problems, as well as their impact on the economy of Ukraine. The ways of solving these problems.*

***Keywords:** global problems, globalization of economic activities.*

Глобализация хозяйственной деятельности привела к тому, что на механизм мирового хозяйства все более заметное воздействие стали оказывать проблемы, о которых мировое сообщество впервые заговорило в конце 60-х – начале 70-х гг. Эти проблемы получили название глобальных.

Большинство исследований сходится в том, что, несмотря на все разнообразие глобальных проблем, они обладают общей спецификой, выделяющей их на фоне других проблем мировой экономики.

В качестве основных глобальных проблем выделяют те, которые: во-первых, носят планетарный характер; во-вторых, угрожают всему человечеству либо гибелью, либо серьезным регрессом в дальнейшем развитии; в-третьих, требуют неотложного решения усилиями всего мирового сообщества. Сами эти проблемы имеют форму противоречий, диспропорций и нарушений в определенных сферах жизнедеятельности человечества. Разные авторы по-разному классифицируют их. Наиболее приемлемой представляется следующая классификация:

– Интерсоциальные проблемы – война и мир, прекращение гонки вооружений, демилитаризация экономики, проблема преодоления отсталости развивающихся стран и развития человека, обеспечения его будущего.

– Глобальные проблемы гуманитарного, культурно-этнического характера – демографическая проблема, преодоление голода, болезней.

– Глобальные проблемы в сфере взаимодействия общества и природы – охрана окружающей среды, продовольственная проблема [1].

Очень актуальна проблема взаимодействия человека и общества с окружающей природной средой. В наше время она приобрела качественно новый характер, поскольку изменилась сама сущность экологических кризисов: теперь они являются результатом не стихийных бедствий, как это было раньше, а хозяйственной деятельности человека. И если раньше загрязнение окружающей среды носило локальный характер, то теперь оно не ограничивается отдельными государствами, а распространяется на всю планету [2].



Большое значение имеет освоение космического пространства – космическая эра насчитывает только три десятилетия, но уже позволила понять общность судеб. Сущность проблемы состоит в том, что космические исследования очень сложные, их стоимость возрастает с каждым днём в геометрической прогрессии и не под силу какому-либо одному государству. Продовольственная проблема находится в тесной связи с демографическим развитием. Масштабы и темпы роста народонаселения выступают и как фактор, воздействующий на состояние продовольственной, экологической и других проблем планетарного характера, и как самостоятельная глобальная проблема.

Сущность этой проблемы состоит в том, что основной прирост народонаселения в мире приходится на развивающиеся страны с низким уровнем экономического и культурного развития.

Демографические процессы требуют сознательного управления со стороны заинтересованных государств. Остро стоит проблема войны и мира. Мировые войны прошлого имели для человечества трагические последствия: общие человеческие потери в Первой мировой войне составили 9 млн человек, а общая стоимость уничтоженных материальных ценностей достигла 30 млрд долларов; во Второй мировой войне участвовали 40 государств и погибло свыше 50 млн человек, а ущерб составил 315 млрд долларов.

Поэтому сейчас проблема войны и мира – один из главных вопросов мировой политики. Во второй половине XX века наука совершила резкий скачок вперёд. Отсюда невиданный в истории технический и индустриальный прогресс человечества. Но именно глобальный технический прогресс породил отрицательные глобальные последствия. Резкое и не всегда оправданное увеличение расходования природных ресурсов, в том числе невозобновляемых, стало причиной давления на естественный потенциал планеты, быстрый демографический рост, который не сопровождается соответствующим увеличением продовольственной базы – всё это есть причины обострения глобальных проблем.

Развитие независимой Украины объективно требует вхождения ее в мировое хозяйство на организационно-экономических основах рыночного отношения на принципах равноправия и взаимной выгоды в сотрудничестве. В условиях формирования современной модели международного разделения труда, основу которой может составлять качественно обновленная технологическая база производства, Украина должна постепенно, целеустремленно решать проблемы эффективного участия в этой системе, используя внешнеэкономические связи для реализации национальных экономических интересов.

По количественным характеристикам и мощностям продуктивных сил Украина может быть достойным партнером в мировых экономических связях. Имеющийся научно-технический потенциал даст возможность Украине при благоприятных условиях удержать передовые позиции в мировой науке по целому ряду научно-технических направлений и, самое главное, проводить независимую экономическую политику включения в систему мировых хозяйственных связей.

Относительно приоритетности в партнерах внешнеэкономических связей и разделения труда для Украины не существует какой-то постоянной доминанты, и она может сотрудничать с наибольшим количеством стран и международных организаций.

К началу третьего тысячелетия мир превратился в глобальную экономическую систему, возник глобально функционирующий мировой производственно-хозяйственный механизм, составляющими которого стали отдельные национальные экономики.

Глобализация означает переход к системе открытого национального хозяйства в интегрированное мировое хозяйство. Характер взаимосвязей Украины с глобализирующимся миром является одним из самых трудных и важных вопросов нынешнего развития. За четырнадцать лет независимости общество так и не получило ответа на вопрос – какое место будет занимать Украина в стремительно меняющемся мире?

Растущее углубление взаимозависимости народов и государств распространяется на все сферы общественной жизни. Принципиально изменилось в последнее время соотношение эндогенных и экзогенных факторов развития отдельно взятых стран, включая и Украину.

Но для того, чтобы стать полноправным субъектом глобального процесса, его необходимо хотя бы понять, не говоря уже в том, чтобы научиться свободно ориентироваться в нем и влиять на его развитие.

Украина – это большое как по территории, так и по ресурсам государство мира. И, следовательно, Украину затрагивает значительное количество глобальных проблем.

Прежде всего, в Украине сегодня не лучшая демографическая ситуация. Это проявляется в том, что когда в мире, особенно в слаборазвитых странах, население резко увеличивается, в нашем государстве этот процесс идет в противоположном направлении.

Следующей проблемой является безжалостная эксплуатация земельных ресурсов (наших знаменитых черномозмов). Количество земель, подверженных эрозии, все увеличивается и восстанавливать их экономически нерентабельно. Это приводит к снижению рентабельности сельского хозяйства [3].



Существенно влияет на экономику Украины глобальная энергетическая проблема – это проблема обеспечения топливом и энергией в настоящее время и в обозримом будущем. Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Если развитые страны решают эту проблему сейчас прежде всего за счет замедления роста своего спроса путем снижения энергоемкости, то в остальных странах идет сравнительно быстрый рост энергопотребления. К этому может добавиться растущая конкуренция на мировом рынке энергоресурсов между развитыми странами и новыми крупными индустриальными странами (Китай, Индия, Бразилия). Все эти обстоятельства в сочетании с военно-политической нестабильностью в некоторых регионах могут обуславливать значительные колебания в уровне мировых цен на энергоресурсы и серьезно влиять на динамику спроса и предложения, а также производства и потребления энергетических товаров, создавая подчас кризисные ситуации.

Подытоживая, следует отметить, что участие Украины в решении глобальных проблем человечества может быть очень заметным, и зависит оно прежде всего от наведения порядка в собственном доме.

В этих условиях руководство государства должно приложить максимум усилий для того, чтобы улучшить ситуацию в демографическом аспекте, а также в плане решения экологических проблем, проблем защиты окружающей среды, рационального использования природных ресурсов.

В плане решения демографической проблемы следует укреплять семью и повышать рождаемость. Это должно реализовываться за счет формирования благоприятного социально-психологического климата в обществе, усиления государственной помощи женщинам и семьям с детьми, улучшения качества медобслуживания.

Что касается вопроса охраны окружающей среды, то следует уменьшить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу и гидросферу, усилить контроль над утилизацией отходов.

Если Украина у себя дома решит экологические, демографические и иные проблемы, это уже будет весомым ее вкладом в решение общемировых проблем.

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

Литература: 1. Протасов О. Г. Глобальные проблемы человечества / О. Г. Протасов // Экология и экономика. – 2003. – № 11. – С. 9–11. 2. Крашенинников П. В. 21 век – век надежд? / П. В. Крашенинников // Экологический вестник. – 2009. – № 1. – С. 3–4. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uchebnikionline.com/politekonomia/politichna_ekonomiya_-_schetinin_ai/ukrayina_vnesok_rozvyazannya_globalnih_problem.htm.



ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ОПЕРАЦІЙ З ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

УДК 336.226

Фоменко К. Ю.

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

Анотація. Розглянуто один з непрямих податків – податок на додану вартість. Визначено об'єкти оподаткування та суб'єкти, котрі сплачують його. Представлено поняття податкового кредиту і податкового зобов'язання та їхня роль у розрахунку податку на додану вартість на підприємствах України.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкове зобов'язання, податковий кредит, декларація, Податковий кодекс України.

Аннотация. Рассмотрен один из косвенных налогов – налог на добавленную стоимость. Определены объекты налогообложения и субъекты, его оплачивающие. Представлены понятия налогового кредита и налогового обязательства и их роль в расчете налога на добавленную стоимость на предприятиях Украины.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговое обязательство, налоговый кредит, декларация, Налоговый кодекс Украины.

Annotation. Considered one of the indirect taxes - value added tax. Define objects and subjects of taxation, to pay for it. We present the concept of the tax credit and tax obligations and their role in the calculation of the value added tax on the enterprises of Ukraine.

Keywords: value added tax, the tax liability, the tax credit, the declaration, the Tax Code of Ukraine.

В сучасній економіці України важливого значення набувають непрямі методи втручання держави в економіку. Серед основних інструментів державного регулювання ринкової економіки чільне місце посідають податки. За допомогою податкової політики держава може впливати на процеси як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, визначати темпи економічного розвитку на майбутнє. Існує низка основних податків, які отримали загальносвітове визнання, хоча механізм їх сплати може істотно відрізнятися в конкретних країнах. До них належать прямі та непрямі податки та інші збори й обов'язкові платежі. Одним із основних видів непрямих податків в Україні є податок на додану вартість (ПДВ).

Наукове вирішення проблем застосування податку на додану вартість, як і непрямих податків на підприємствах відображено в дослідженнях таких учених, як К. М. Душкова, Л. В. Черевчук, А. А. Литовченко, Л. О. Добрик [3]. Але все ж таки невирішеною залишається важливість механізму розрахунку ПДВ для сплати в бюджет країни.

Мета статті – розкрити складові частини обліку податку на додану вартість в Україні.

В Україні податок на додану вартість регламентований V розділом Податкового кодексу України.

Податок на додану вартість – це податок, що стягується з покупців у вигляді надбавки до ціни на товари, роботи, послуги, які їм продаються, а сплачується в бюджет продавцями цих товарів, робіт і послуг.

Відповідно до законів України, платниками податку на додану вартість є всі юридичні та фізичні особи, які здійснюють від свого імені виробничу чи іншу підприємницьку діяльність на території України незалежно від форм власності та господарювання. Податок на додану вартість (ПДВ) стягується з підприємств на суму приросту вартості на даному підприємстві, обчислювану у вигляді різниці між виторгом від реалізації товарів і послуг і сумою витрат на сировину, матеріали, напівфабрикати, отримані від інших виробників, тобто запасів підприємства [2].

Ставка даного податку на 2014 р. становить 20 % від бази оподаткування, а точніше, вартості товару. Податок на додану вартість складається з двох частин: податкового кредиту та податкового зобов'язання. Згідно зі ст. 14.1.181. Податкового кодексу України, податковий кредит (ПК) – сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду [1].

Податкове зобов'язання (ПЗ) – загальна сума податку, одержана (нарахована) платником у податковому періоді [1]. Це та сума податку, яку суб'єкт господарювання нараховує на вартість, яку він додає до товару, щоб реалізувати його з вигодою для себе, тобто отримати прибуток. До бюджету платник ПДВ сплачує суму, яка складає різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом звітного періоду. Згідно з пунктом 187.1 розділу V Податкового Кодексу, датою виникнення податкового зобов'язання є дата однієї з подій, що сталася раніше – дата надходження готівки/безготівкових коштів в оплату поставки товарів/послуг або дата відвантаження товарів/послуг. Згідно з пунктом 198.2 розділу V Податкового Кодексу, датою виникнення права на податковий кредит є одна з дат події, що сталася раніше – дата списання грошей з розрахункового рахунку як оплати постачальнику.

Формулу розрахунку податку на додану вартість можна представити таким чином:

$$\text{ПДВ до сплати} = \text{ПЗ} - \text{ПК}.$$

Підставою для включення ПДВ у податковий кредит є податкова накладна, що передається покупцеві продавцем товарів (робіт, послуг). Податкову накладну складають у двох примірниках у момент виникнення податкових зобов'язань продавця. Податкова накладна є важливим розрахунковим і податковим документом [3; 4; 5].

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет суб'єктом господарювання – платником податку, визначається як різниця між загальною сумою його податкових зобов'язань, що виникли у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту, що сформувався протягом того самого періоду.

Якщо за результатами звітного періоду сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань платника ПДВ, різниця підлягає відшкодуванню платнику податку з державного бюджету.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет, або сума податкового кредиту, що відшкодовується з бюджету, визначається на підставі податкової декларації за звітний період. Відшкодування з бюджету податкового кредиту платнику ПДВ має бути здійснене після подачі звіту через три звітні періоди.

Податок на додану вартість виконує значну роль у формуванні бюджету, а також забезпечує вагому частку в системі державних доходів України. Тому необхідність сплати даного податку є істотною. А порядок сплати та механізм розрахунку даного податку є важливим для підприємств, які реалізують продукцію, щоб визначити суму свого прибутку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Податковий кодекс України : затверджений Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>. 2. Калінеску Т. В. Управління податковим потенціалом підприємства / Т. В. Калінеску, О. М. Антіпов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2005. – Ч. 2, № 2 (84). – С. 104–108. 3. Вакулич І. П. Податок на додану вартість та ефективність податкової системи / І. П. Вакулич // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 54–59. 4. Палей С. І знову до питання про реформування ПДВ / С. Палей // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 11. – С. 38–43. 5. Поддєрьогін А. М. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва / А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 48–57.

АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА СПОСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

УДК 658.511

Фоменко К. Ю.

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

Анотація. В статті розглянуто поняття комерційних ризиків. Систематизовано ознаки їхніх класифікацій. Визначено переваги, недоліки та можливості застосування методів оцінки комерційних ризиків на вітчизняних підприємствах. Запропоновано напрями мінімізації комерційного ризику.

Ключові слова: ризик, комерційні ризики, методи, мінімізація, оцінка ризику, діяльність підприємства.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие коммерческих рисков. Систематизированы признаки их классификаций. Определены преимущества, недостатки и возможности применения методов освоения коммерческих рисков на отечественных предприятиях. Предложены направления минимизации коммерческого риска.

Ключевые слова: риск, коммерческие риски, методы, минимизация, оценка риска, деятельность предприятия.

Annotation. The article deals with the concept of commercial risk. Systematized signs of their classifications. The advantages, and disadvantages of the possibility of the development of commercial risks at domestic enterprises. Directions to minimize business risk.

Keywords: risk, business risk, methods, minimizing, the risk assessment, the activities of the enterprise.

Для забезпечення життєдіяльності підприємства (організації), одержання прибутку вироблену продукцію (послуги) необхідно перетворити на товар, тобто продати. У сфері купівлі-продажу товарів відбуваються надзвичайно складні процеси, діють численні фактори зовнішнього і внутрішнього середовищ, які зумовлюють комерційні ризики.

Питання управління комерційними ризиками розглядали такі вчені, як: М. О. Левченко [2], О. О. Коць [3], А. М. Германчук [4], А. С. Шапкин [5], В. М. Гранатуров [6], А. Яновський [7].

Мета даної статті – визначення переваг, недоліків, можливостей застосування методів оцінки комерційних ризиків на підприємствах і способів їх мінімізації.

Комерційний ризик – підприємницький, господарський ризик, що виникає при проведенні бізнес-операцій, здійсненні угод. Виявляється у можливому зниженні, втраті доходів підприємства через дії, рішення в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку [1].

Комерційний ризик – це ризик, який виникає в процесі реалізації товарів та надання послуг, вироблених або закуплених підприємством.

Можна виокремити основні причини комерційного ризику: зниження обсягів реалізації товару внаслідок зміни діяльності конкурентів; уведення обмежень на продаж, падіння попиту на товар, реалізований підприємством; витиснення його конкуруючими товарами, здатне викликати втрати доходу; підвищення закупівельної ціни товару; непередбачене зниження обсягів закупівель і реалізації порівняно з наміченими, що зменшує масштаб усієї операції та збільшує витрати на одиницю об'єму реалізованого товару (за рахунок умовно постійних витрат); втрати товару під час перевезення, зберігання; втрати якості товару в процесі транспортування та зберігання; підвищення витрат обертання порівняно з наміченими внаслідок виплати штрафів, непередбачених відрахувань, що призводить до зниження прибутку підприємства; серед можливих причин підвищення витрат можуть бути непередбачені мита, відрахування, штрафи, додаткові витрати [2].

В класифікації ризиків підприємства за сферою виникнення вони мають свій поділ (рис. 1).

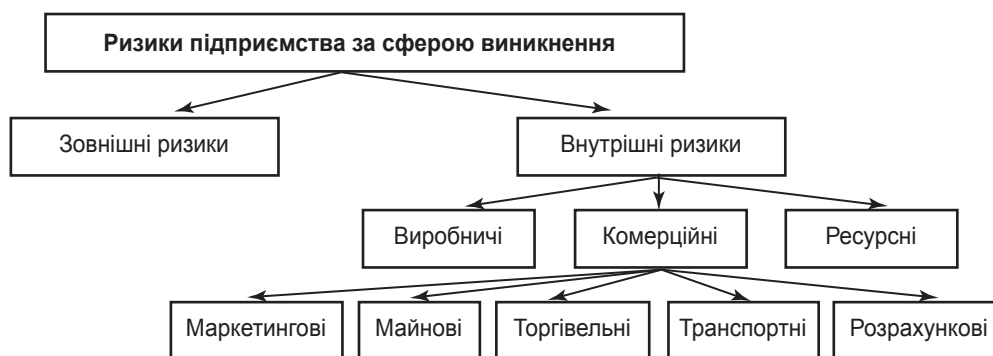


Рис. 1. Комерційні ризики підприємства

Слід зазначити важливість обліку ризику підприємств і за іншими класифікаційними ознаками залежно від періодичності виникнення ризикових ситуацій; від систематичності їхнього прояву тощо, що дозволить розширити вибір методів аналізу і оцінки ризику [3]. У науковій літературі аналіз ризику рекомендується проводити в наступній послідовності:

- виявляють чинники, що впливають на конкретний вид ризику;
- проводять аналіз та оцінку виявлених чинників;
- оцінюють ризик з фінансової точки зору;
- розробляють комплекс напрямів зі зниження ризику.

На практиці слід використовувати кілька видів оцінки ризикових ситуацій та обрати найбільш прийнятний варіант [4, 5]. Існують методи кількісної оцінки, їхні переваги та недоліки представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів оцінки комерційних ризиків

Метод оцінки	Переваги	Недоліки	Можливість застосування на вітчизняних підприємствах
1	2	3	4
Експертних оцінок	Можливість оцінки тих видів ризику, ймовірність генерації яких іншими методами оцінити неможливо. Простота розрахунку	Отримані результати мають суб'єктивний характер, що зумовлює відсутність гарантій вірогідності отримання незалежної експертної оцінки. Невисока точність оцінки	Широко застосовуються для визначення рівня ймовірності виникнення інфляційного, інвестиційного, валютного ризиків

1	2	3	4
Аналітичний	Можливість проведення пофакторного аналізу параметрів, що впливають на ризик і виявлення подальших напрямів його зниження	На даний момент метод недостатньо розроблено на теоретичному рівні	Широко використовується при оцінці ризику неплатоспроможності підприємства, ризику втрат фінансової стійкості
Статистичний	Можливість одержання найбільш повної кількісної картини про рівень ризику	Не аналізуються джерела походження ризику (ризик береться як цілісна величина), тобто ігноруються мультискладові ризику. Необхідна наявність досить повної статистичної інформації. Невисока точність оцінки	Використовується при стабільності внутрішнього та зовнішнього середовищ діяльності підприємства, дає можливість аналізувати та оцінювати різні «сценарії» реалізації конкретного виду діяльності
Використання аналогів	Можливість використання попереднього досвіду робіт через відсутність чіткої бази порівняння, що не відповідає сучасним вимогам	Ігнорування фактору постійного розвитку будь-якої діяльності	Найчастіше застосовується з метою оцінки конкурентоспроможності продукції, для виходу на новий ринок. Часто такий метод застосовується у страхуванні для розробки правил страхування нових ризиків
Аналіз доцільності витрат	Можливість пошуку шляхів зниження ризику через статтю витрат з максимальним ризиком	Не аналізуються джерела походження ризику (ризик береться як цілісна величина), тобто ігноруються мультискладові ризику	Орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику і має мету – звести до мінімуму розмір капіталу, що піддається ризику

Рівень комерційного ризику може бути оцінений показниками, які характеризують: імовірність виникнення ризикових ситуацій на підприємствах (коефіцієнти абсолютної ліквідності підприємства, забезпеченості власними засобами тощо); чутливість підприємства до виникнення ризикових ситуацій (коефіцієнти співвідношення власних і позикових засобів тощо); відновлення платоспроможності та рівня ділової активності комерційної діяльності [6].

Залежно від рівня комерційного ризику підприємства і чинників можливий вибір варіанту стратегії з мінімальним рівнем ризику і в її межах – напрямки мінімізації комерційного ризику: виключення з комерційної діяльності підприємства свідомо ризикових операцій; організація контролю за ризиком; створення власного фонду ризику (самострахування) за рахунок внесків працівників, з вини яких відбулися втрати товарно-матеріальних цінностей, а також компенсації комерційними працівниками втрат, які відбулися в процесі прийняття неефективних комерційних рішень; передача фінансової відповідальності за ризикові ситуації спеціалізованій страховій компанії; диверсифікація видів діяльності; прямий управлінський вплив на керовані чинники ризику; обґрунтований вибір партнерів з поставки товарів; науково-методичний підбір і розміщення кадрів; охорона інтелектуальної власності, комерційних і технічних секретів, конфіденційної інформації та інше [7].

Як загальний висновок, можна стверджувати, що поділ на класифікації ризиків підприємств; види комерційного ризику; виявлення чинників, що впливають на нього та їхня оцінка; методи оцінки комерційного ризику; напрямки мінімізації комерційного ризику на підприємствах необхідні для отримання результатів, які дозволять покращити роботу в управлінні комерційним ризиком на підприємствах.

Науковими результатами даного дослідження є систематизація переваг і недоліків методів оцінки комерційних ризиків, а перспективою подальших наукових досліджень – удосконалення методів забезпечення оцінки комерційних ризиків підприємств.

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

Література: 1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с. 2. Левченко М. О. Генезис та класифікація ризиків у діяльності промислових підприємств / М. О. Левченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5 – 11 с. 3. Коць О. О. Класифікація ризиків промислового підприємства / О. Коць // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – № 4. – 9 с. 4. Германчук А. М. Управление коммерческой деятельностью предприятий на основе маркетинга / А. М. Германчук. – Донецк, 2012. – 276 с. 5. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 8-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 544 с. 6. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учебное пособие / В. М. Гранатуров. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2010. – 112 с. 7. Яновский А. Риски в деятельности предприятия / А. Яновский // Маркетинг. – 2000. – № 6 (55). – С. 99–106.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ГУДВИЛЛА КАК СПЕЦИФИЧЕСКОГО ВИДА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

УДК 657.421.3

Херхадзе А. О.

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

Аннотация. Дано определение понятию «гудвилл». Показано отличие гудвилла от прочих нематериальных активов. Рассмотрены основные бухгалтерские проводки по приобретению гудвилла и списанию его с баланса предприятия. Рассмотрены методы оценки стоимости гудвилла, их преимущества и недостатки, определен оптимальный среди них.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы (НМА), Положение (стандарт) бухгалтерского учета (П(С)БУ)19 «Объединение предприятий», амортизационные отчисления, покупная и рыночная цена.

Анотація. Дано визначення поняттю «гудвіл». Показано відмінність гудвіла від інших нематеріальних активів. Розглянуто основні бухгалтерські проводки з придбання гудвілу та списання його з балансу підприємства. Розглянуто методи оцінки вартості гудвілу, їхні переваги та недоліки, визначено оптимальний серед них.

Ключові слова: гудвіл, нематеріальні активи (НМА), Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО)19 «Об'єднання підприємств», амортизаційні відрахування, покупна і ринкова ціна.

Annotation. The definition of the concept of "goodwill". Displaying unlike goodwill from other intangible assets. The basic accounting entries for the acquisition of goodwill and write-off from its balance sheet. The methods of valuation of goodwill, their advantages and disadvantages, the best among them is determined.

Keywords: goodwill, intangible assets (IA), Regulations (standard) accounting (P(C)BU)19, "Business Combinations", depreciation, purchase and market price.

Актуальность выбранной темы связана с тем, что в настоящее время существует огромное количество предприятий, фирм, компаний, которые приобретаются, продаются, при этом возникают сложности с определением цены предприятий. Чаще всего балансовая стоимость предприятия значительно ниже рыночной. Это происходит от того, что в процессе деятельности компания приобретает некий авторитет, популярность, репутацию и т. п. Все это можно объединить в одно понятие «гудвилл», который, согласно международным стандартам учета, представляет собой разницу между затратами по приобретению (инвестированию) и долей инвестора в справедливой (оценочной) стоимости идентифицируемых активов и обязательств, то есть разницу между покупной и рыночной ценой предприятия [1].

Целью статьи является разработка рекомендаций по отражению в учете операций, связанных с приобретением и списанием гудвилла, а также методы его стоимостной оценки.

Особенностям учета и оценки гудвилла посвятили свои работы такие зарубежные и отечественные ученые, как Ф. Уильям, И. Ф. Шер, Ф. Пикслей, Н. А. Соколов, Е. Б. Титаренко, Т. О. Нуфферова и другие. Однако на сегодня еще существуют некоторые проблемные моменты, а именно: порядок признания и оценки приобретенного гудвилла, отражение его в учете и другие.

Согласно П(С)БУ 19 «Объединение предприятий», гудвилл – это превышение стоимости приобретения над долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов, обязательств и непредвиденных обязательств на дату приобретения [2]. То есть гудвилл как актив характеризует деловую репутацию предприятия, которая включает совокупность факторов, обеспечивающих возможность получения сверхприбыли. К таким факторам относятся: выгодность месторасположения предприятия, его клиентура, репутация доброго имени фирмы (бренда), квалификация менеджеров, узнаваемость торговой марки и прочих, не идентифицируемых отдельно от фирмы факторов.

Следует обратить внимание на некоторую неопределенность, существующую в нормативных актах в отношении гудвилла. В бухгалтерском учете гудвилл не отражается как нематериальный актив, П(С)БУ 8 на него не распространяется. Но вывод о том, что гудвилл можно отождествлять с нематериальным активом, следует из Примечаний к годовой финансовой отчетности (форма № 5), где гудвилл отражается в Разделе I «Нематериальные активы» по строке 090, то есть как особый вид нематериальных активов [3].

Необходимо также отметить, что гудвилл, как и НМА, имеет «неосязаемую форму», является немонетарным активом, но в отличие от НМА не может быть идентифицирован от предприятия. Отсюда вытекает вывод о тождественности отражения в бухгалтерском учете гудвилла и НМА.

В отличие от прочих нематериальных активов (которые идентифицируются и учитываются на счете 12, гудвилл учитывается отдельно на 19 счете. Гудвилл не может быть самостоятельным объектом заключения соглашений, поскольку он не может существовать отдельно от предприятия, его невозможно ни продать, ни передать, ни подарить. Обнаружить его можно только при заключении соглашения купли-продажи этого предприятия, после чего оно прекращает свое существование как самостоятельная хозяйственная единица. Гудвилл является следствием осуществления соглашения, а не его объектом [4].

Вероятность появления гудвилла на балансе покупателя обуславливается тем, что стоимость любого предприятия как целостного хозяйственно-имущественного комплекса всегда в ту или иную сторону отличается от совокупной стоимости приобретенных таким образом активов и обязательств. Если сумма, уплаченная покупателем за приобретение предприятия, превышает оценочную стоимость приобретенных в результате этого соглашения активов и обязательств (то есть стоимость чистых активов, определенную как разница между стоимостью всех активов приобретенного предприятия и оценкой его обязательств), полученная в результате такого сравнения разница признается неидентифицированным нематериальным активом, учет которого ведется на субсчете 191 «Гудвилл при приобретении». Если сумма, уплаченная покупателем за приобретение предприятия, оказывается ниже оценочной стоимости приобретенных активов и обязательств, разница признается контрактивом, учет которого ведется также на субсчете 191. Таким образом, субсчет 191 является активно-пассивным счетом. И в том, и в другом случае все другие активы оприходуются в дебет соответствующих счетов их учета по оценочной (справедливой) стоимости на дату приобретения. Так закрываются расчеты предприятия-покупателя с продавцом, и баланс приобретенного предприятия поглощается балансом предприятия-покупателя.

Рассмотрим основные проводки, связанные с учетом гудвилла при приобретении.

Таблица 1

Бухгалтерские проводки в корреспонденции с субсчетом 191 «Гудвилл при приобретении» [4]

Д-т	К-т	Комментарии к бухгалтерским проводкам
191	141	Отражается гудвилл – положительная разница между стоимостью приобретения и оценочной (справедливой) стоимостью идентифицированных активов и обязательств, поступивших на баланс вследствие окончательной скупки акций предприятия-эмитента с целью полного поглощения его предприятием-инвестором
191	377,685	Отражается гудвилл (положительная разница между стоимостью приобретения предприятия в целом и стоимостью идентифицированных активов и обязательств) при приобретении предприятия. Выбор счета (между 377 и 685) зависит от того, какое событие в сделке произошло первым: передача активов или оплата
977	191	Амортизация гудвилла или окончательное зачисление недоамортизированного остатка в расходы
141	191	Отражается отрицательный гудвилл – отрицательная разница между стоимостью приобретения и оценочной (справедливой) стоимостью идентифицированных активов и обязательств, поступивших на баланс вследствие окончательной скупки акций предприятия-эмитента с целью полного поглощения его предприятием-инвестором
377,685	191	Отражается отрицательный гудвилл (отрицательная разница между стоимостью приобретения предприятия в целом и стоимостью идентифицированных активов и обязательств) при приобретении предприятия. Выбор счета (между 377 и 685) зависит от того, какое событие в сделке произошло первым: передача активов или оплата
191	746	Амортизация отрицательного гудвилла или окончательное зачисление недоамортизированного остатка в доходы

В настоящее время сложилось несколько основных подходов, с помощью которых можно оценить стоимость гудвилла. В украинской практике наиболее широко применяются следующие из них:

- оценка репутации фирмы как превышение рыночной стоимости фирмы над стоимостью ее чистых активов (балансовый метод);
- оценка гудвилла методом избыточных прибылей;
- оценка деловой репутации по объему реализации [5].

Наиболее распространенным и легким в применении можно считать метод расчета стоимости гудвилла как разницы между рыночной стоимостью компании, рассчитанной доходным или сравнительным подходом, и рыночной стоимостью чистых активов фирмы. В Украине трудности при этом методе оценки возникают из-за неразвитости и неинформативности фондового рынка [6].

Суть метода избыточных прибылей заключается в расчете среднеотраслевой прибыли на активы и последующем ее сравнении с аналогичным показателем исследуемого предприятия. Предполагается, что предприятие,

обладая не отраженным на балансе нематериальным активом (гудвиллом), получает дополнительную прибыль от его использования. Данная прибыль, путем деления ее на коэффициент капитализации, является непосредственно стоимостью гудвила. Это основной метод расчета стоимости гудвила.

Расчет суммы гудвила на основе среднеотраслевой суммы прибыли осуществляется по формуле (1):

$$GW = \frac{M - R_{\text{чА}} \times \text{ANG}}{R_g}, \quad (1)$$

где GW – гудвилл (величина деловой репутации компании);

M – нормализованная прибыль предприятия;

$R_{\text{чА}}$ – рентабельность чистых активов в среднем по отрасли,

ANG – величина чистых скорректированных активов;

R_g – коэффициент капитализации нематериальных активов (здесь коэффициент капитализации рассчитывается как отношение прибыли компании к стоимости нематериальных активов, учтенных на балансе).

Недостаток метода – отсутствие достоверных данных для его применения. Дело в том, что часто отсутствует достоверная информация о величине чистого операционного дохода оцениваемого предприятия, поскольку в бухгалтерских отчетах обычно прибыль занижена в целях снижения налогового бремени [6].

В основу использования метода оценки деловой репутации по объему реализации заложена оценка коэффициентов рентабельности приобретаемого имущественного комплекса. Формула (2) расчета имеет вид:

$$GW = \frac{\text{NOI} - Q_f \times R_q}{R_g}, \quad (2)$$

где GW – деловая репутация;

NOI – чистый операционный доход от деятельности компании (рассчитывается как валовой доход за вычетом операционных издержек и расходов на возмещение (на текущий ремонт));

Q_f – стоимость реализованной продукции;

R_q – среднеотраслевой коэффициент рентабельности реализации продукции;

R_g – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Как и при использовании метода оценки деловой репутации с позиции избыточной прибыли, основная проблема применения метода заключается в сложности получить адекватные и достоверные внешние данные, а именно – коэффициенты среднеотраслевой рентабельности [7].

Сегодня наиболее подходящим из предложенных методом, позволяющим в полной мере учесть влияние нематериальных активов (в т. ч. и гудвила) на стоимость компании, является метод избыточной прибыли. В основе метода избыточной прибыли лежит допущение о том, что часть прибыли компании, превышающая «нормальную» рентабельность материальных активов, производится за счет активов нематериальных. Такая «избыточная» прибыль может быть капитализирована в неосязаемые активы [8].

Таким образом, учет признания и оценки приобретенного гудвила играет большую роль в оценке всего предприятия. Искусственное завышение или же занижение стоимостной оценки гудвила негативно сказывается на адекватности отражения стоимости предприятия. Поэтому для принятия эффективных решений по управлению стоимостью компании необходима объективная оценка гудвила, которая может быть осуществлена одним из рассмотренных методов.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Фартушняк О. В.

Литература: 1. Нуфферова Т. О. Оценка деловой репутации компании и капитала бренда / Т. О. Нуфферова // Бренд-менеджмент. – 2011. – № 2 (15). – С. 24–31. 2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 «Объединение предприятий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu19/>. 3. Савельев А. В. Оценка гудвила компании как инструмент принятия финансовых решений / А. В. Савельев // Финансы. – 2010. – № 10 (17). – С. 11–16. 4. Павлов Н. В. Оценка и учет нематериальных активов / Н. В. Павлов // Деньги и кредит. – 2013. – № 14 (172). – С. 121–128. 5. Елисеев В. М. Гудвилл: проблема оценки и отражение в отчетности / В. М. Елисеев // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 31–37. 6. Титов С. А. Стратегия фор-

мирования и методы оценки деловой репутации предприятия / С. А. Титов // Публикации по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/gudvill-kak-instrument-upravleniya-stoimostyu-kompanii>.
7. Калинин О. И. Анализ основных методик оценки гудвилла, используемых в мировой практике / О. И. Калинин // Вестник Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета. – 2012. – № 5 (18). – С. 184–191. **8.** Сметин А. М. Оценка гудвилла в принятии управленческих решений / А. М. Сметин // Публикации по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/4248/>.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДОХОДІВ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.8

Хижняк Р. В.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти обліку доходів майбутніх періодів та обґрунтовано їхню сутність. Визначено класифікацію доходів майбутніх періодів. Також проаналізовано принцип обрання методики списання накопичених доходів у межах установленого часового інтервалу.

Ключові слова: доходи майбутніх періодів, доходи, витрати, первинний облік, метод списання доходів, фінансовий результат.

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты учета доходов будущих периодов и обоснована их сущность. Определена классификация доходов будущих периодов. Также проанализирован принцип избрания методики списания накопленных доходов в пределах установленного временного интервала.

Ключевые слова: доходы будущих периодов, доходы, расходы, первичный учет, метод списания доходов, финансовый результат.

Annotation. The article describes the main aspects of the accounting of deferred income and justified their essence. Determined classification deferred. Also analyzed the principle of the election method of writing off the accumulated income within a specified time interval.

Keywords: deferred revenue, income, expenses, the primary consideration, the method of write-off income, the financial result.

Метою здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання є отримання економічних вигод у вигляді доходів. Але на підприємстві можуть виникати такі види доходів, по яких ще не було здійснено ніяких витрат, їх класифікують як доходи майбутніх періодів. Виходячи зі своєї специфічної економічної суті, вони впливають на величину доходів звітного періоду, формування фінансових результатів діяльності, оцінку фінансового стану та платоспроможність суб'єктів господарювання.

Ефективне управління доходами майбутніх періодів на підприємствах повністю залежить від усебічного інформаційного забезпечення управлінських рішень, що охоплює сукупність первинних і зведених даних, організацію зі збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методики кодування й пошуку інформації. При цьому необхідно, щоб споживач отримував необхідну інформацію з мінімальними витратами на її підготовку. Саме тому важливу роль у процесі управління відіграє раціональна організація бухгалтерського обліку доходів майбутніх періодів.

Питання обліку доходів майбутніх періодів знайшло широке відображення в роботах таких науковців-економістів, як Я. В. Соколова [1], Т. І. Тесленко [2], І. Я. Омецінська [3]. Але на сьогодні до кінця не визначено основні відмінності доходів майбутніх періодів від звичайної попередньої оплати, що надходить до підприємства від інших юридичних і фізичних осіб з метою подальшого відвантаження їм продукції, товарів, надання робіт і послуг. Відсутність загальних підходів до раціональної організації обліку доходів майбутніх періодів підкреслює актуальність даного питання.

Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів організації бухгалтерського обліку доходів майбутніх періодів як інформаційної підсистеми управління.

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення наступних завдань: розглянути сутність поняття «організація доходів майбутніх періодів» та запропонувати вдосконалення обліку доходів майбутніх періодів на підприємстві.

За своєю природою доходи майбутніх періодів є неоднозначними та потребують кваліфікованої систематизації. За особливостями їхнього обліку можна простежити дію принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Недосконалість організації обліку спричиняє втрату частини інформації, її змісту і призначення, викривлення суті, зниження достовірності, унеможливлення дослідження та управління [3].

Організація обліку доходів майбутніх періодів – це комплекс заходів з установаження порядку і методів збору, обробки, накопичення відомостей про доходи майбутніх періодів з метою отримання достовірної і своєчасної інформації та здійснення контролю за виконанням кошторису доходів і визначенням фінансового результату.

До основних завдань раціональної організації обліку доходів майбутніх періодів належать: забезпечення правильного визначення моменту виникнення та достовірної оцінки доходів майбутніх періодів; розмежування доходів майбутніх періодів за часовою ознакою; повне та якісне відображення доходів майбутніх періодів у документах і облікових регістрах і наявність у них оптимального набору параметрів, реквізитів для можливості подальшої обробки, аналізу, контролю тощо; визначення способів списання (розподілу) доходів майбутніх періодів та суми, що включається до доходів звітного періоду; контроль за правильністю визначення фінансових результатів.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], питання організації обліку належить до компетенції його власника або уповноваженого органу відповідно до законодавства й установчих документів, але конкретних вимог немає, тому побудова обліку повинна організовуватися виходячи з потреб управління.

Передумовою успішної організації обліку доходів майбутніх періодів є визначення їхнього складу і класифікація, що забезпечить групування інформації відповідно до порядку їхнього формування, особливостей господарської діяльності та поглиблює ефективність управління.

Доходи майбутніх періодів за своїм характером можуть мати різні терміни розподілу (списання) і відтак класифікуються за ознакою часу. Аналізуючи доходи майбутніх періодів за часом списання, їх можна поділити на поточні (частина доходів майбутніх періодів призначена для розподілу впродовж 12 місяців) та довгострокові (розподіл доходів планується не раніше ніж через 12 місяців з дати балансу). Пріоритетним у такому випадку є обґрунтування очікуваного терміну розподілу доходів майбутніх періодів.

Однією з найважливіших у процесі організації бухгалтерського обліку є проблема досконалого документування, оскільки документ має юридичну силу і підтверджує достовірність облікової інформації, тобто забезпечує досягнення основної мети обліку – продукування достовірної, неупередженої результативної інформації.

Одержання доходів майбутніх періодів підлягає суцільному і безперервному документальному оформленню, адже підставою для відображення їх у бухгалтерському обліку є первинні документи.

Накопичення інформації, її групування відбувається в подальшому у регістрах обліку на основі даних первинного обліку. З метою належної організації обліку та здійснення внутрішньогосподарського контролю за процесом формування та розподілу доходів майбутніх періодів заповнюються «Відомість обліку доходів майбутніх періодів» та «Зведена відомість обліку доходів майбутніх періодів» за рахунками 69 «Доходи майбутніх періодів».

У формах відомостей потрібно передбачити відповідні складові для кожного виду доходів майбутніх періодів, за якими здійснюється відображення економічної інформації. Крім того, аналітичний облік доходів майбутніх періодів необхідно вести у розрізі контрагентів. Така організація аналітичного обліку доходів майбутніх періодів забезпечить отримання об'єктивної інформації для цілісної системи управління.

Оскільки бухгалтерський облік повинен забезпечувати інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, питання максимально об'єктивного віднесення доходів майбутніх періодів на поточні доходи тих періодів, до яких вони належать (відповідно до понесення витрат), є одним із першочергових. Таку об'єктивність повинна забезпечувати вірна обрана методика розподілу (списання) накопичених доходів у межах установаженого часового інтервалу (терміну).

Підприємства, виходячи з економічної доцільності, можуть самостійно вирішувати, які доходи включати до складу доходів майбутніх періодів, визначити термін їх списання та, відповідно, метод, який обиратиметься у кожному конкретному випадку і залежатиме від виду доходів.

Доходи майбутніх періодів виникають на підприємстві як попередня оплата в результаті надходження грошових коштів за надання в майбутньому відповідних послуг. Фактичний період погашення отриманих доходів, що належать до майбутніх періодів, відбувається в часі послідовно та безперервно, адже вони є доходами декількох періодів, і визнання їх доходами звітного періоду здійснюватиметься у тих періодах, до яких ці доходи належать.



Конкретний період визнання їх доходами звітного періоду визначається розрахунково (договором, розрахунком), оскільки фактичної конкретної дати погашення не існує в принципі.

Указані організаційні аспекти необхідно описати у наказі про облікову політику, де передбачити період, упродовж якого будуть списуватись доходи майбутніх періодів, методи їх списання. Це буде підставою щомісяця складати бухгалтерські довідки-розрахунки та відображати розраховані суми на рахунках бухгалтерського обліку.

Отже, застосування запропонованих реєстрів із закріпленням відповідальності за визначеними особами дає змогу в оперативному порядку контролювати й управляти процесом формування та розподілу доходів майбутніх періодів (з використанням виробничого чи прямолінійного методів розподілу, що залежать від видів доходів) і достовірно визначати фінансовий результат діяльності підприємства відповідного звітного періоду, що є важливою передумовою прийняття ефективних управлінських рішень. Подальших досліджень потребують з'ясування особливостей організації внутрішнього контролю доходів майбутніх періодів.

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

Література: 1. Соколов Я. В. Доходы будущих периодов / Я. В. Соколов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buh.ru/articles/documents/13333/>. 2. Тесленко Т. І. Порядок визначення та відображення в обліку доходів майбутніх періодів / Т. І. Тесленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/20-09_4/Oblik/Teslenko.pdf. 3. Омецінська І. Я. Особливості утворення та порядок визнання зобов'язань за видами / І. Я. Омецінська // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 28–34. 4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 999-XIV, з наступними змінами і доповненнями // Бухгалтерія. – 2012. – Спецвипуск 1. – С. 365. 5. Грачева Р. Е. Счет 69 «Доходы будущих периодов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fingal.com.ua/content/view/139/35/1/169>. 6. Кужельний М. В. Бухгалтерський облік : навчально-методичний посібник [для самост. вивч. дисципліни] / М. В. Кужельний, М. М. Коцупатрий. – К. : КНЕУ, 2005. – 217 с.



ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

УДК 631.152.2:338.43

Хрипун О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито аналітичні аспекти ефективності вирощування продукції рослинництва. Розглянуто стан державного регулювання галузі в країні та у світі. Проаналізовано структуру посівних площ та урожайності у 2014–2015 рр. Здійснено індексний аналіз ефективності продукції рослинництва на прикладі конкретного підприємства. Використовуючи метод ПАТТЕРН, визначено оптимальний захід для підвищення ефективності продукції рослинництва.

Ключові слова: рослинництво, ефективність, підвищення ефективності.

Аннотация. Раскрыты аналитические аспекты эффективности выращивания продукции растениеводства. Рассмотрено состояние государственного регулирования отрасли в стране и в мире. Проанализирована структура посевных площадей и урожайности в 2014–2015 гг. Осуществлен индексный анализ эффективности продукции растениеводства на примере конкретного предприятия. Используя метод ПАТТЕРН, определено оптимальное мероприятие для повышения эффективности продукции растениеводства.

Ключевые слова: растениеводство, эффективность, повышение эффективности.

Annotation. Disclosed analytical aspects of the effectiveness of cultivation of crop production. The state of the state regulation of the industry in the country and in the world. The structure of sown area and yield in 2014–2015 gg. Effectiveness analysis was done index of crop production on the example of a particular company. Using the method of pattern determined optimum measure to improve the efficiency of crop production.

Keywords: plant, efficiency, efficiency.

Кінцевим корисним результатом у будь-якій діяльності та узагальнюючою економічною категорією є ефективність. Вона показує, наскільки ефективно було використано засоби виробництва та праці, а тому необхідно досліджувати, які фактори впливають на підвищення ефективності, адже від цього прямо залежить отримання кінцевого результату – прибутку.

Вирішенню проблеми підвищення ефективності виробничої діяльності в сільськогосподарських підприємствах присвятили свої дослідження відомі вчені-економісти: В. Андрійчук [1], С. Азізов, П. Сабдук, П. Канінський [2], Л. Збірняк, М. Льчук, І. Коновал, О. Барановська [3], П. Руснак, В. Жабка, М. Рудий, А. Чалий [4] та інші, проте через зміни навколишнього середовища та наявність проблем підвищення ефективності тема даної роботи й надалі залишається актуальною.

Метою статті є дослідження сучасного стану рослинництва в Україні, а також виявлення факторів, які впливають на ефективність виробництва продукції рослинництва на прикладі конкретного підприємства.

Досліджуючи ефективність галузі рослинництва, слід використовувати певні показники: урожайність, собівартість, валовий дохід, рентабельність, використання площ та інші [1].

Захист вітчизняного виробника і проведення структурних і соціальних перетворень на селі неможливі без державного регулювання в аграрному секторі економіки на всіх стадіях відтворювального процесу.

У проекті Державного бюджету України на 2015 р. передбачено видатки для Міністерства аграрної політики та продовольства України в сумі 3 092 540,0 тис. грн, зокрема, по загальному фонду – 1 132 874,4 тис. грн, по спеціальному – 1 959 665,6 тис. грн [5].

Одним із напрямів подолання проблем є прийняття й виконання Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р.

Метою програми є створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку аграрного сектору, стабільного забезпечення населення якісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією, а промисловості – сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

Для фінансування завдань і заходів Програми необхідно 100 730 млн грн, зокрема, за рахунок Державного бюджету – 71 658 млн грн, за рахунок інших джерел – 29 072 млн грн [6].

Крім цієї Програми, у 2015 р. прийнято ще інші бюджетні програми, основними з яких є: «Організація і регулювання діяльності установ у системі агропромислового комплексу та забезпечення діяльності Аграрного фонду», «Надання кредитів фермерським господарствам», «Здійснення державного контролю у галузі сільського господарства». Оскільки ринок ЄС для українського експорту на даний час є найбільш перспективним, розбудова аграрної політики та системи підтримки повинна бути відповідною до європейських стандартів.

Для запровадження в Україні міжнародних правил державної підтримки аграрного сектору важливе значення має дослідження проблем ефективного використання бюджетних коштів.

Посівна площа в Україні в 2015 р. складала 26,5 млн га (рис. 1).

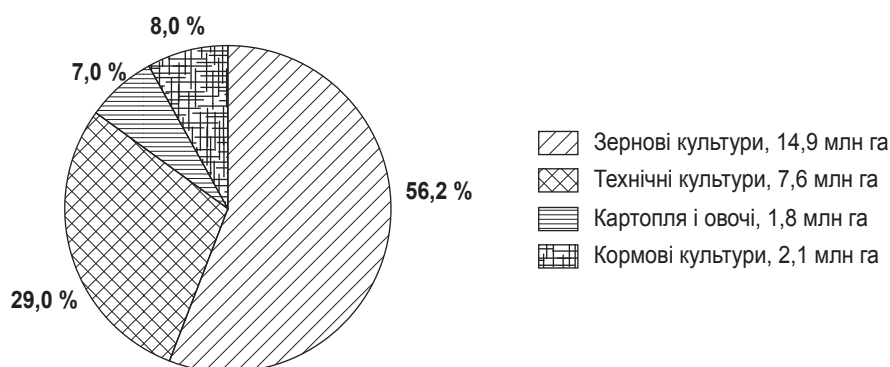


Рис. 1. Структура посівних площ України у 2015 р.

Як бачимо з діаграми, найбільшу посівну площу займають зернові культури – 14,9 млн га, що на 10 % менш ніж у 2014 р. Основна зернова продовольча культура України, яка визначає рівень валового збору зерна, – озима пшениця.

Розглядаючи, як змінювалася урожайність протягом 2014–2015 рр. по основним видам культур в Україні, бачимо, що в 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігається переважно зниження урожайності, що і призводить до зниження ефективності в цілому по галузі (рис. 2).

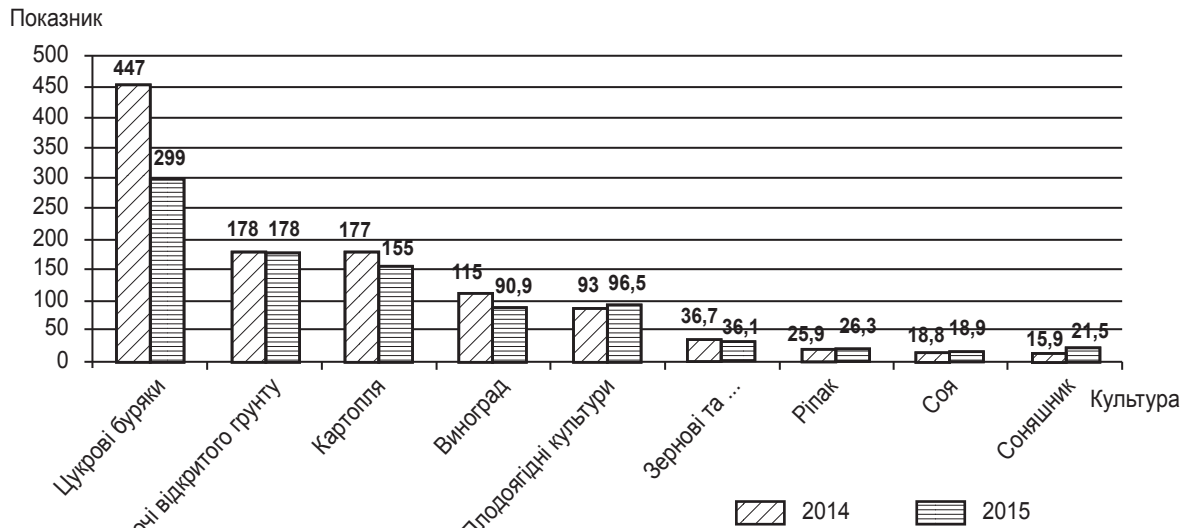


Рис. 2. Урожайність сільськогосподарських культур України в 2014–2015 рр.

Використовуючи індексний аналіз, визначимо ефективність рослинництва на прикладі СТОВ «АФ «Зоря» (табл. 1).

Таблиця 1

Індексний аналіз маси прибутку та рентабельності

Види продукції	Вихідні дані						Розрахункові дані					
	Кількість реалізованої продукції		Собівартість реалізованої продукції		Виручка, тис. грн		Собівартість 1 ц у звітний період, грн	Середня ціна реалізації 1 ц в звітний період	Умозна собівартість, тис. грн	Умозна виручка, тис. грн	Рентабельність реалізації звітного періоду, %	
	баз.	звіт.	баз.	звіт.	баз.	звіт.						
Символи	q_0	q_1	z_0q_0	z_1q_1	p_0q_0	p_1q_1	z_1	p_1	z_1q_1	p_1q_1	$(p_1 - z_1)/z_1$	
Зерно	33823	26900	1234,3	1203,1	5201,9	5291,2	44,72	196,70	1203,10	5291,20	3,40	
Соняшник	590	29062	30,7	1332,3	157,4	9911,6	45,84	341,05	1332,30	9911,60	6,44	
Ріпак озимий	-	1203	-	33,8	-	4582,4	-	-	-	-	-	
Усього	X	X	1265	2569,2	5359,3	19785,2	X	X	2535,40	15202,8	X	

В ході розрахунку приросту маси прибутку було виявлено, що у звітному році порівняно з базовим маса прибутку збільшилася на 13121,7 тис. грн, або на 320,49 % (табл. 2).

На підвищення маси прибутку вплинуло значне збільшення об'єму реалізованої продукції на 8573,1 тис. грн, або на 209,39 %, а також підвищення середньої ціни реалізації і зниження середньої собівартості 1 т реалізованої продукції на 4582,4 тис. грн та 33,8 тис. грн відповідно. На даний час існують різні шляхи підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Це може бути як один захід, так і їх комплекс. Відповідно, передбачається різна кількість витрат часу і фінансових ресурсів на впровадження таких заходів. Використовуючи метод ПАТТЕРН, визначимо, які із заходів в СТОВ «АФ «Зоря» необхідно виконати в першу чергу (рис. 3).

Далі за допомогою методу ранжування було визначено експертні оцінки та показники, які характеризують внесок конкретного завдання в розподілі значущості забезпечення критерію. Розрахунки узагальнених коефіцієнтів зв'язку завдань показали, що кращим варіантом підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва на даному підприємстві є впровадження більш перспективних і високоврожайних сортів, а тому підприємству необхідно дослідити, які на даний час із сортів, наприклад, пшениці є високоврожайними, і включити його до складу продукції, що вирощується, або замінити менш вигідний сорт.

Індексний аналіз приросту маси прибутку від реалізації продукції

Фактор росту прибутку	Індекси зміни факторів	Приріст маси прибутку		Відносний приріст маси прибутку %
		тис. грн, Δ _i	% до підсумку	
Середня ціна реалізації 1 т продукції	1,3014	4582,4	34,92	111,92
Середня собівартість 1 т реалізованої продукції	1,0133	-33,8	-0,26	-0,83
Об'єм реалізованої продукції	2,8367	8573,1	65,34	209,39
Усього	X	13121,7	100	320,49

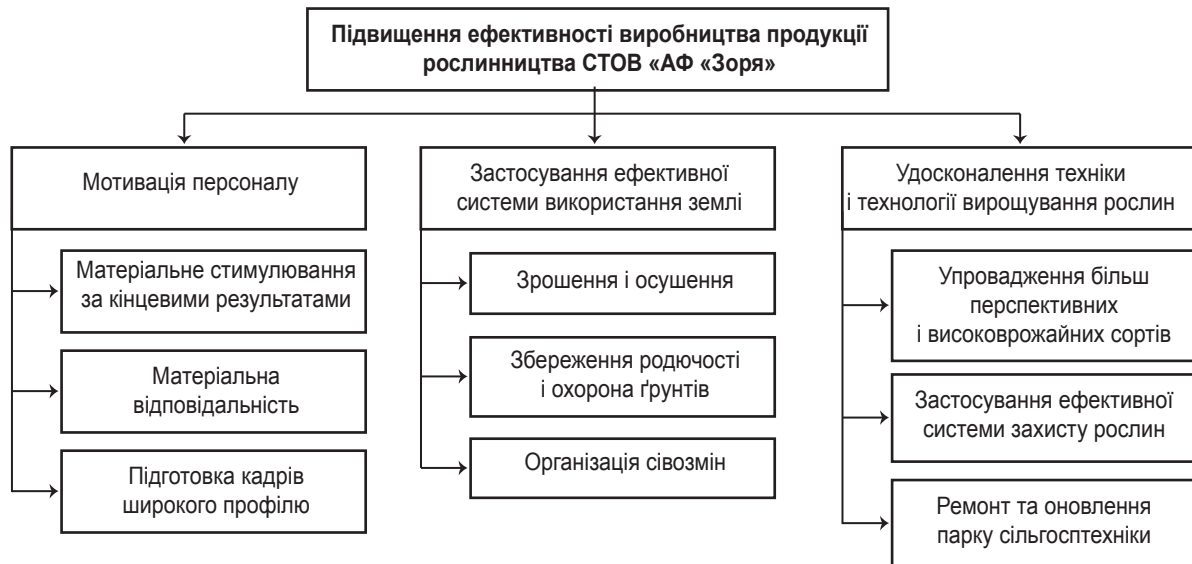


Рис. 3. Дерево цілей СТОВ «АФ «Зоря»

Дослідження показали, що основними факторами, що впливають на підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва на досліджуваному підприємстві, є збільшення фізичного обсягу, підвищення урожайності, зниження собівартості.

Наразі розроблено багато заходів підвищення ефективності, але перш ніж застосовувати їх, необхідно визначити результати, які будуть отримані від упровадження заходів. Оскільки на досліджуваному підприємстві за допомогою метода ПАТТЕРН було визначено, що найкращим шляхом є впровадження більш перспективних і високоврожайних сортів, тому надалі доцільно буде визначити результати від прийняття саме цього заходу.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Гонтарева І. В.

Література: 1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 76 с. 2. Азізов С. П. Організація аграрного виробництва і бізнесу : підручник / С. П. Азізов, П. Т. Саблук, П. К. Канінський. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 790 с. 3. Зрібняк Л. Я. Організація і планування сільськогосподарського виробництва : підручник / Л. Я. Зрібняк, М. М. Ільчук, І. А. Коновал та ін. – К. : ЗАТ «Нічлава». – 63 с. 4. Руснак П. П. Економіка сільського господарства : підручник / П. П. Руснак, В. В. Жабка, М. М. Рудий та ін. – К., 2004. – 54 с. 5. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon5.rada.gov.ua/>. 6. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ

УДК 336.226.11

Христенко А. М.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розкрито основні моменти щодо існуючої системи оподаткування. Розглянуто оцінку ефективності обрання спрощеної системи оподаткування фізичними особами-підприємцями, визначено переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування в сучасній економічній системі та встановленому в Україні нормативно-правовому режимі.

Ключові слова: система оподаткування, підприємництво, фізичні особи-підприємці, спрощена система, податки.

Аннотация. В статье раскрыты основные моменты касательно существующей системы налогообложения. Рассматривается оценка эффективности избрания упрощенной системы налогообложения физическими лицами-предпринимателями, определены преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения в современной экономической системе, и установленном в Украине нормативно-правовом режиме.

Ключевые слова: система налогообложения, предпринимательство, физические лица-предприниматели, упрощенная система, налоги.

Annotation. The article deals with the main points about the existing system of taxation. The estimation of efficiency of electing the simplified taxation system by natural persons-entrepreneurs, identified the advantages and disadvantages of the simplified system of taxation in the current economic system in Ukraine and established regulatory regimes.

Keywords: tax system, business, individuals, entrepreneurs, simple taxes.

Малий бізнес відіграє досить вагому роль у сучасній ринковій економіці. Відомо, що малий бізнес сприяє підтримці конкурентного середовища, скороченню обсягів тіньової економіки та вирішує проблему зайнятості населення. Як наукою, так і практикою доведено, що в теперішній економіці малий бізнес не може успішно розвиватись без активної підтримки з боку держави. В зарубіжних країнах розроблені програми державної підтримки розвитку малого підприємництва. В Україні податкове стимулювання малого й середнього бізнесу втілюється у спрощеній системі оподаткування.

Метою статті є вивчення переваг і недоліків спрощеної системи оподаткування фізичних осіб-підприємців, дослідження спрощених режимів оподаткування та їх застосування в Україні.

Завданням дослідження є розгляд переваг і недоліків спрощеної системи оподаткування в Україні.

Об'єктом дослідження виступає спрощена система оподаткування.

Предметом є оцінка доцільності використання спрощеної системи оподаткування фізичними особами-підприємцями.

Поставлена у статті проблема має особливу актуальність, оскільки від ефективної діяльності підприємств залежить інтенсивність економічного зростання країни.

На сьогодні основним нормативним документом щодо оподаткування юридичних осіб є Податковий кодекс України (ПКУ), згідно з яким суб'єкти малого підприємництва мають право вибору системи оподаткування: загальної чи спрощеної. Головний фактор, що впливає на прийняття рішення про перехід на сплату єдиного податку, – це економічна ефективність, яка відображається у зменшенні податкових платежів унаслідок зміни системи оподаткування.

Проблемам зменшення податкового навантаження на підприємства малого бізнесу присвячено праці багатьох таких науковців, як: О. Василик, А. Іванов, В. Мельник, В.Суторміна, З. Варналій, Н. Кучерявченко та інших [1, с. 6–9]. Проте досі невирішеною залишається проблема вибору оптимальної ефективної системи оподаткування малими підприємствами України.

Податкова діяльність підприємства розглядається як частина його фінансово-господарської діяльності, оскільки сплата податків є однією з фінансових операцій організації виконання зобов'язань перед державою.

Основним завданням, яке ставить перед собою кожне підприємство при виборі оптимальної системи оподаткування, – це пошук такого варіанту здійснення податкової діяльності підприємства в межах законодавства, який приводить до найменшого податкового навантаження, не створюючи при цьому перешкод для основної діяльно-

сті. На сьогодні в Україні, згідно з Податковим кодексом України, існує декілька способів оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності, тому кожен суб'єкт підприємницької діяльності може самостійно обрати той, який найбільше відповідає умовам та особливостям здійснення підприємницької діяльності на даний момент. Відповідно до ст. 291 ПКУ, для підприємств малого бізнесу може застосовуватись спрощена система оподаткування, обліку і звітності, що передбачає заміну сплати окремих податків і зборів [2, с. 50–68].

Спрощену систему оподаткування введено в Україні більше 15 років тому з метою сприяння розвитку малого бізнесу. Весь цей час точаться дискусії про доцільність її існування, про плюси і мінуси оподаткування на її основі. Звичайно, плюсів і мінусів є доволі багато, що залежить від умов здійснення підприємницької діяльності, господарських операцій суб'єкта підприємницької діяльності, від величини його прибутку тощо.

До переваг спрощеної системи слід віднести звільнення від сплати податків та зборів, передбачених ст. 297 ПКУ (до них належать земельний податок, окрім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для провадження господарської діяльності; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, податок на прибуток підприємств та ін.), що тягне за собою зменшення документів бухгалтерського обліку та документів, які потрібно подавати для звітності у відповідні органи. Надано право вибору щодо сплати ПДВ. Згідно з п. 16 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ, для платників податків, які застосовують спрощену систему оподаткування, з 01.01.2014 р. запроваджується нова форма податкових перевірок – електронна перевірка. Крім того, спрощена система оподаткування з часом удосконалюється та стає все більш зручнішою, наприклад, з 2013 р. для платників 1 та 2 груп встановлено податковий період в один рік (до цього – квартал). Зазначене нововведення спростило процедуру ведення бізнесу, вчетверо зменшило обсяг звітності для вказаних підприємців, скоротило витрати робочого часу [2, с. 36–39].

Недоліком спрощеної системи оподаткування є те, що суб'єкти господарювання, які перебувають у 1 та 2 групах платників єдиного податку, сплачують податок незалежно від результатів господарської діяльності, тобто навіть якщо у них за податковий період дохід дорівнює нулю. Для 1 та 2 груп платників податків потрібно сплачувати податок в розмірі від 1 до 10 % та від 2 до 20 % мінімальної заробітної плати станом на 01 січня поточного року. Конкретний розмір єдиного податку встановлюється місцевими радами та в різних місцевостях може значно різнитися.

Відповідно, ставки єдиного податку на 2014 р. становлять:

- для 1 групи єдиного податку – в межах від 1 до 10 % розміру мінімальної заробітної плати, тобто від 12,18 до 121,80 грн;
- для 2 групи єдиного податку – в межах від 2 до 20 % розміру мінімальної заробітної плати, тобто від 24,36 до 243,60 грн.

На перший погляд, цифри, які встановлені для сплати єдиного податку 3–5 групами (3 % у разі сплати ПДВ та 5 % у разі включення ПДВ до складу єдиного податку для 3 групи та 5 % у разі сплати ПДВ та 7 % у разі включення ПДВ до єдиного внеску) вони є меншими від 15 % на загальній системі. Але на спрощеній системі оподаткування податок сплачується з доходу платників податку. Дохід, відповідно до ПКУ, – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами; а на загальній системі – з прибутку, що визначається шляхом зменшення доходу на суму витрат, які включаються при визначенні оподаткованого прибутку. Тобто доцільність переходу на спрощену систему залежить від ступеня рентабельності бізнесу: якщо у підприємства є високі прибутки, відсоток витрат у доході є невеликим, краще вибрати спрощену систему, якщо ж рентабельність діяльності невелика, краще перебувати на загальній системі оподаткування.

Ще одним недоліком спрощеної системи оподаткування є те, що платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівкової та/або безготівкової) (291.6 ст. 291 ПКУ). З чого можна зробити висновок, що платники єдиного податку не мають права здійснювати бартерні операції, операції переведення боргу, переуступки права вимоги боргу, вексельні операції, тобто погашати заборгованість за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) іншим способом, ніж грошовим [4]. Вищезазначена інформація лише ілюструє деякі переваги та мінуси перебування на спрощеній системі оподаткування в цілому. Для визначення, яку систему оподаткування доцільніше вибрати конкретному суб'єкту підприємницької діяльності, потрібно володіти сукупністю всієї інформації про перелік господарських операцій, які здійснюються підприємством, кількість осіб, які знаходяться у трудових відносинах, обсяг доходу, рентабельність платника податків та низкою іншої інформації, на основі якої можна надати правову консультацію щодо вибору системи оподаткування [5].

Отже, однією з найвагоміших переваг вітчизняної спрощеної системи оподаткування є спеціальний порядок податкового обліку, який: по-перше, дає змогу істотно знизити трудомісткість обліково-аналітичних процедур і, по-друге, зменшити ризик податкових помилок і відповідних штрафних санкцій, але основною перевагою є те, що використання спрощеної системи оподаткування для платників податків звільняє їх від сплати багатьох податків, зборів і внесків до фондів соціального страхування.



Суттєвою перевагою спрощеної системи оподаткування є зменшення податкового тиску на представників малого та середнього бізнесу. Але слід сказати, що спрощена система не повністю вирішила питання про усунення тіньової економіки малого та середнього бізнесу. Незважаючи на те, що фізична особа-підприємець не отримує великих прибутків, своїм переходом на спрощену систему оподаткування вона страхує себе від численних перевірок, непорозумінь і штрафів, які часто зустрічаються на практиці. Також спрощена система оподаткування обліку та звітності дозволяє зменшити чисельність штату бухгалтерії і завдяки цьому підняти свою рентабельність через зменшення витрат на оплату праці. Одночасно окремі положення обліку і оподаткування фізичних осіб-підприємців потребують визначеного доопрацювання з урахуванням сучасних досягнень в організації обліку і податковій системі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Бабін І. І. Податкове право України : навчальний посібник / І. І. Бабін. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 504 с. 2. Брижань І. А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку / І. А. Брижань, О. О. Олійник // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 3–6. 3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення деяких податкових норм : Закон України № 4834-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 16. – Ст. 136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4834-17>. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 5. Спрощений бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/attentions/id/182>.



ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

УДК 657.425

Худокормова А. А.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье рассмотрены особенности начисления амортизационных отчислений на основные средства предприятий в современных условиях хозяйствования, выявлены преимущества и недостатки каждого из методов начисления амортизации основных средств, а также проведен критический анализ возникновения проблем при их выборе.

Ключевые слова: амортизация, учет, методы амортизации, функции амортизации.

Анотація. У статті розглянуто особливості нарахування амортизаційних відрахувань на основні засоби підприємств у сучасних умовах господарювання, виявлено переваги та недоліки кожного з методів нарахування амортизації основних засобів, а також проведено критичний аналіз виникнення проблем при їх виборі.

Ключові слова: амортизація, облік, методи амортизації, функції амортизації.

Annotation. The article describes the features of calculating depreciation on fixed assets of enterprises in the contemporary economy, identified the advantages and disadvantages of each method of depreciation of fixed assets, as well as a critical analysis of problems in their selection.

Keywords: amortization, accounting, depreciation methods, depreciation functions.



Амортизационная политика играет большую роль в модернизации предприятия и в обеспечении экономического роста. Но сегодня она остается слабым звеном экономической политики, поскольку сформированная амортизационная система не выполняет своей главной функции – не создает заинтересованности предпринимателей в обновлении основных фондов.

Таким образом, большинство предприятий Украины имеет высокую степень износа основных средств, которые функционируют со времен СССР и не отвечают современным технологическим требованиям, что отражается на себестоимости и качестве продукции. А значит, существует проблема амортизационной политики, а именно: выбора эффективного метода амортизации в определенной ситуации.

Теоретическое и практическое решение проблемы выбора начисления амортизации на основные средства привлекало внимание таких ученых, как С. Ф. Покропивный, В. Г. Швец, С. Ф. Голов, И. В. Бережная, В. Н. Сопко, Е. А. Михуринская, Б. А. Райзберг и другие. При этом следует отметить, что в научных работах недостаточно полно отражены современные проблемы выбора метода амортизации основных средств.

Целью данной статьи является анализ преимуществ и недостатков каждого из методов амортизации, а также рассмотрение основных функций, которые выполняет амортизация на предприятиях.

Предметом статьи является анализ методов начисления амортизации на основные средства.

Объектом статьи являются вопросы начисления амортизации согласно национальным стандартам бухгалтерского учета.

Согласно П(С)БУ 7 «Основные средства», амортизация – систематическое распределение амортизируемой стоимости необоротных активов в течение срока их полезного использования (эксплуатации) [1].

Метод амортизации предприятие выбирает самостоятельно, с учетом ожидаемого способа получения экономических выгод от его использования.

Современная теория амортизации рассматривает следующие функции:

– *инвестиционная функция*. Предусматривает аккумулирование в амортизационном фонде амортизационных отчислений как финансового ресурса воспроизводства основных средств. Инвестирование может быть как на простое воспроизводство, так и на расширенное;

– *воспроизводственная функция*. Регулирует соответствие начисленной амортизации уровню износа основных средств. Она возникает вследствие утрачивания средствами труда в процессе производства своей стоимости и имеет целью обеспечение дальнейшего процесса производства;

– *стимулирующая функция*. Проявляется в создании условий для ускоренного обновления основных средств. Эта функция базируется на том, что амортизационный фонд является собственным источником денежных средств предприятия, который имеет свое целевое назначение – воспроизводство основных средств. Кроме этого, на величину начисленной амортизации уменьшается размер полученной прибыли, подлежащей налогообложению. Стимулирующая функция находит свое проявление в применении ускоренных методов амортизации и предоставлении государством разного рода налоговых льгот. Это позволяет предприятиям аккумулировать в своем распоряжении больше денежных ресурсов, что улучшает их финансовое положение, и усилить производственно-технический потенциал;

– *инновационная функция*. Обеспечивает воспроизводства средств труда на новом техническом уровне в соответствии с развитием научно-технического прогресса;

– *научно-техническая функция*. Заключается в содействии развитию и ускорению темпов научно-технического прогресса;

– *калькуляционная функция*. Заключается в определении затрат на производство и реализацию продукции. В себестоимость продукции включается часть стоимости средств труда, которая была утрачена в процессе производства этой продукции;

– *налоговая функция*. Реализует взаимоотношения предприятий и государственной власти по вопросам распределения прибыли [2, с. 54–60].

П(С)БУ 7 «Основные средства» [1] предлагает довольно широкий выбор методов амортизации основных средств:

- метод прямолинейного списания;
- метод уменьшения остаточной стоимости;
- метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости;
- кумулятивный метод;
- производственный метод.

Учет амортизируемой стоимости ведется по каждому объекту, входящему в состав отдельной группы основных средств с включением стоимости ремонта, улучшения таких средств, полученных безвозмездно или предоставленных в оперативный лизинг (аренду) как отдельный объект амортизации (п. 146.1 НКУ) [3].

Амортизацию следует начислять ежемесячно на каждый объект основных средств отдельно на протяжении срока его полезного использования (установленного предприятием) до достижения ликвидационной стоимости такого объекта (п. 146.2 НКУ) [3].

Эффективность амортизационной политики зависит от того, насколько точно определены сроки эксплуатации активов, вводимых в действие, а также от выбора метода начисления амортизации. Таким образом, с помощью методов начисления амортизации предприятия смогут усовершенствовать процесс обновления основных средств, который будет способствовать улучшению результатов их экономической деятельности [4].

Рассмотрим преимущества и недостатки методов начисления амортизации, предложенные А. Ф. Гуменюк, и сделаем выводы, какие из методов лучше всего будут использоваться предприятиями для улучшения воспроизводства основных средств (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки методов амортизации [5, с. 184–193]

Метод начисления амортизации	Преимущества	Недостатки
Прямолинейный метод	Простота применения	Сумма амортизации не зависит от объемов производимой продукции, что не позволяет реально рассчитать себестоимость
Метод уменьшения остаточной стоимости	Основная часть амортизационных отчислений приходится на первые годы эксплуатации, что является оправданным в случае быстрого морального старения объекта основных средств	В первые годы применения завышается показатель себестоимости продукции (товаров, работ, услуг)
Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости	Основная часть амортизационных отчислений приходится на первые годы эксплуатации, что является оправданным в случае быстрого морального старения объекта основных средств	Не позволяет отражать реальное финансовое состояние. При применении данного метода в первые годы эксплуатации объекта основных средств показатель себестоимости завышается. Недостатком также является сложность расчета
Кумулятивный метод	В отличие от других ускоренных методов суммы начисления, уменьшения амортизационных сумм происходит равномерно	При применении данного метода сумма амортизации не зависит от объемов производимой продукции, что не позволяет реально рассчитать себестоимость
Производственный метод	При применении данного метода можно реально оценить состояние объекта основных средств и сумму амортизационных отчислений пропорционально объему выпущенной продукции (товаров, работ, услуг)	Применение метода ограничено тем, что не всегда возможно определить производственную мощность объекта в течение всего срока его эксплуатации

Рассмотрев преимущества и недостатки методов начисления амортизации, можно сделать вывод, что для предприятий наиболее целесообразным будет использование прямолинейного метода, поскольку он характеризуется простотой расчетов.

Рассмотренные методы применяются при различных видах амортизации основных средств. Для основных средств предприятие выбирает самостоятельно метод начисления амортизации исходя из условий получения будущих выгод. Если такие условия определить невозможно, то амортизация начисляется с применением прямолинейного метода. Расчет амортизации при применении соответствующих методов начисления осуществляется согласно П(С)БУ 7 «Основные средства». Согласно П(С)БУ 7, амортизация других необоротных материальных активов начисляется прямолинейным и производственным методами [4].

Можно сделать вывод, что на сегодня не существует четких правил для выбора метода начисления амортизации, который наиболее подходил бы предприятиям с разными организационно-правовыми формами. Хотя, с другой стороны, можно отметить, что все методы начисления амортизации можно считать равноценными, поскольку они преследуют одну цель [6].

Поэтому выбранный предприятием метод должен способствовать ускорению обновления основных средств, определению реальной величины прибыли, лучше всего учитывать все факторы, связанные с эксплуатацией объекта основных средств.

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

Литература: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» : утверждено Приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 № 92 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://search>.

ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4509.html. 2. Борисенко З. Н. Амортизационная политика / З. Н. Борисенко. – К., 2008. – 136 с. 3. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 4. Левченко А. П. Проблемы формирования учетной политики в сельскохозяйственных предприятиях / А. П. Левченко // Учет и финансы АПК. – 2010. – № 4. – С. 57–60. 5. Гуменюк А. Ф. Все об учете основных средств / А. Ф. Гуменюк. – Х. : Фактор, 2012. – 576 с. 6. Домбровская Н. Р. К вопросу начисления основных средств / Н. Р. Домбровская // Учет и финансы АПК. – 2010. – № 4. – С. 45–48.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

УДК 334.722:338.1(477)

Ценко Е. В.

Студент 3 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеця

***Аннотація.** В статті розглянуто поняття «малый бизнес», определяются социально-экономические задачи малого бизнеса, его место и роль в рыночной экономике Украины, рассматривается роль государственной поддержки в развитии малого предпринимательства нашего государства, а также определены возможные системы налогообложения для субъектов малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, малое предпринимательство, системы налогообложения, система государственной поддержки, государственная политика.*

***Анотація.** У статті розглянуто поняття «малый бизнес», визначаються соціально-економічні завдання малого бізнесу, його місце і роль у ринковій економіці України, розглядається роль державної підтримки у розвитку малого підприємництва нашої держави, а також визначено можливі системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу.*

***Ключові слова:** малый бизнес, малое предпринимательство, системы оподаткування, система державної підтримки, державна політика.*

***Annotation.** The article deals with the concept of “small business” is defined socio-economic problems of small business, its place and role in the market economy in Ukraine, discusses the role of the state support of small business in the development of our state, as well as identify possible system of taxation for small businesses.*

***Keywords:** small business, small business, tax system, the system of state support, the state policy.*

Среди различных видов предприятий (малых, средних и больших), наибольшую роль в развитии предпринимательства играют малые предприятия.

Тема статьи актуальна, поскольку малое предпринимательство является одним из ведущих секторов рыночной экономики и выполняет такие социально-экономические задачи, как: создание рабочих мест, уменьшение уровня безработицы, а также преодоление бедности. Однако его общая экономическая и социальная роль возможна лишь при условии всесторонней поддержки этого сектора экономики со стороны государства. Кроме этого, малый бизнес участвует в формировании среднего класса.

Так, целью данной статьи является исследование особенностей малого бизнеса в Украине, выявление места и роли данного сектора экономики. Объектом изучения в статье являются субъекты малого предпринимательства. Предметом – характеристики малого предпринимательства и его особенности.

Вопросы малого бизнеса рассматривались в работах таких авторов, как Ю. П. Анискин, Л. В. Беззубко, О. А. Бурбело, З. С. Варналий, В. П. Вишневикий, Л. И. Воронина, В. В. Дорофиев, В. П. Завгородний, В. К. Збарский, И. В. Карпова, И. В. Леоненкова, А. И. Муравьев и других, но существуют еще вопросы, которые следует рассмотреть [1].

Малое предпринимательство или, как его называют, малый бизнес – это самостоятельная, систематическая хозяйственная деятельность малых предприятий и физических лиц, которая проводится на собственный риск с целью в будущем получить прибыль.

Субъектами малого предпринимательства являются физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как физические лица – предприниматели (ФЛП) или юридические лица – субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, у которых среднее количество работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 лиц и годовой доход от любой деятельности не превышает суммы, эквивалентной 10 миллионам евро, определенной по среднегодовому курсу НБУ [2].

Основным видом деятельности малого предпринимательства является торговля, а также сфера услуг – ремонтные работы, парикмахерские услуги, кафе в курортных и придорожных зонах, ремесленничество. В свое время активно развивался строительный малый бизнес, но сегодня он не является таким актуальным, как ранее.

Больше половины общего количества действующих малых предприятий Украины (52 %) работают в сфере торговли, общественного питания, материально-технического обеспечения и сбыта, 14 % – в промышленности, 10 % – в строительстве, 5 % – в сфере бытового обслуживания. А также малые предприятия в небольшом количестве присутствуют в сферах науки, транспорта и связи, здравоохранения, финансово-кредитной деятельности, в малой части сфер культуры и искусства, сельского хозяйства и других отраслей экономики [3].

В Украине доля малого бизнеса в структуре ВВП составляет около 15 %, в то время, как в Европе малый бизнес составляет около 40–50 % в производстве ВВП страны, а то и 60–70 % – это касается как Англии, Франции, Германии, так и стран – соседей Украины: Польши, Словакии, Румынии [4].

В нашей стране перед малым предпринимательством стоит множество проблем, из-за которых большое количество малых предприятий принимает решение уйти в тень, действовать вне законодательства. К таким проблемам относятся: нечетко обдуманная государственная политика по отношению к малым предприятиям, неэффективность налогового законодательства, слабая система государственной поддержки малых предприятий и т. д., а также немаловажный фактор законодательной сферы – неэффективность украинской системы налогообложения, которая и способствует развитию теневого сектора экономики.

Украинские власти не уделяют малому бизнесу надлежащего внимания из-за того, что, как правило, видят в нем только лишь неплательщика налогов и социальных взносов. Объясняют это чиновники тем, что незачем поддерживать то, что занимает малую долю ВВП страны. Хотя в развитых странах на малый бизнес приходится почти половина внутреннего валового продукта. Власти западных стран заинтересованы в том, чтобы потенциальные бизнесмены не требовали работы, а сами создавали рабочие места. Так, например, в Британии начинающий бизнесмен может обратиться к местным властям за помощью, которая компенсирует ему затраты на открытие своего бизнеса (возместят арендную плату за первые месяцы, расходы на мебель и оборудование). В нашей стране власти начинают с самого начала деятельности отбирать у предпринимателя большую часть того, что он заработал, в виде налогов и штрафов.

Со слов Н. Кожевиной, президента Украинской ассоциации бизнес-инкубаторов и инновационных центров, правительство должно увидеть в малом бизнесе сектор экономики, создающий рабочие места и решающий социальные задачи. Также малый сектор может оказывать существенный вклад в ВВП, для чего необходимо создавать для субъектов малого предпринимательства условия, чтобы они трудились в нашей стране и не уезжали за границу [5].

Система государственной поддержки осуществляется специально уполномоченным органом в сфере развития малого и среднего предпринимательства и другими органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, а также Украинским фондом поддержки предпринимательства и другими общегосударственными фондами, региональными и местными фондами поддержки предпринимательства. Финансовая государственная поддержка оказывается за счет государственного и местных бюджетов. Основными видами финансовой государственной поддержки являются:

- 1) частичная компенсация процентных ставок по кредитам, предоставляемым на реализацию проектов субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 2) частичная компенсация лизинговых, факторинговых платежей и платежей за пользование гарантиями;
- 3) предоставление гарантии и поручительства по кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) предоставление кредитов, в том числе микрокредитов, для начала и ведения собственного дела;
- 5) предоставление займов на приобретение и внедрение новых технологий;
- 6) компенсация расходов на развитие кооперации между субъектами малого и среднего предпринимательства и крупными предприятиями;
- 7) финансовая поддержка внедрения энергосберегающих и экологически чистых технологий;
- 8) другие виды не запрещенной законодательством финансовой государственной поддержки [2].



В области системы государственной поддержки можно выделить такие задачи, как: совершенствование нормативно-правовых актов, которые должны быть научно обоснованы и проверены на практике, не должно быть противоречий между отдельными нормативно-правовыми актами; необходимо правильное сочетание всех существующих мер поддержки малого бизнеса, как прямых, так и косвенных; а также разработка эффективной программы развития малого бизнеса на всех уровнях экономической структуры Украины.

Для осуществления таких задач был принят Налоговый кодекс, который должен воздействовать на стабилизацию экономической ситуации нашей страны. Со вступлением его в силу субъекты малого предпринимательства, как физические лица, так и юридические, могут применять одну из двух возможных систем налогообложения: общую и упрощенную систему [6].

Общая система налогообложения для физических лиц предусматривает уплату налога с доходов физических лиц (НДФЛ) в размере 15 % от суммы дохода физического лица и 18 % от чистой прибыли для юридических лиц. Но есть один важный момент при выборе этой системы налогообложения, а именно – уплата НДС. Согласно Закону Украины «О налоге на добавленную стоимость», если выручка от реализации за 12 календарных месяцев не превышает 300 000 грн, то НДС не платится, а если превышает установленный порог – нужно зарегистрироваться плательщиком НДС [7].

Преимущества общей системы в возможности ведения различных видов деятельности, налог уплачивается в зависимости от суммы дохода (прибыли) при любом количестве наемных работников и неопределенной сумме совокупного дохода.

Недостатками является обязательное ведение налогового учета по всем видам налогов, обязательное применение РРО.

Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства может применяться вместе с действующей системой налогообложения, учета и отчетности, предусмотренной законодательством, на выбор субъекта малого предпринимательства.

Основным преимуществом является простая система учета и отчетности, а также освобождение от уплаты многих налогов и сборов; необязательное использование РРО, если отсутствует торговля подакцизными товарами.

Ограниченное количество видов деятельности – один из основных недостатков данной системы, как и то, что налог уплачивается независимо от наличия деятельности в отчетном периоде [8]. Неэффективную государственную политику можно назвать основной проблемой малого бизнеса Украины. Со стороны правительства не принимаются меры, которые бы могли предотвратить проблемы, возникающие при создании и развитии малого бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что малый бизнес является основным фактором в создании эффективного негосударственного сектора экономики. Малый бизнес довольно значим для страны, поскольку он способен кардинально и без значительных вложений расширить производство большого количества потребительских товаров и услуг, используя местные источники сырья, увеличить численность занятого населения и др. Важной задачей для решения проблем, стоящих перед развитием малого бизнеса, является проведение эффективной государственной политики, стимулирующей развитие малого бизнеса.

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

Литература: 1. Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом : учебное пособие / Ю. П. Анискин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 160 с. 2. О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине : Закон Украины от 22.03.2012 // Верховная Рада Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. 3. Скибицкий О. М. Организация бизнеса : учебное пособие / О. М. Скибицкий. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 220 с. 4. Государственный комитет по вопросам регуляторной политики и предпринимательства : официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.dkpr.gov.ua>. 5. Сугак С. Малый бизнес в Украине / С. Сугак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fortetsya.org.ua/>. 6. Налоговый Кодекс Украины. Раздел XIV. Специальные налоговые режимы от 07.10.2014 // Верховная Рада Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 7. О налоге на добавленную стоимость : Закон Украины от 01.01.2011 / Верховная Рада Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/168/97-вр>. 8. Регистрация частным предпринимателем. Выбираем систему налогообложения // Бухгалтер.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://byhgalter.com/>.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 374.134

Чабанова Л. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджуються проблемні питання, які стосуються сутності факторингу, правового регулювання та правової природи договору факторингу, аналізуються погляди вчених на зазначені проблеми, визначаються перспективи використання договору факторингу у банківській діяльності.

Ключові слова: банківська діяльність, факторинг, договір факторингу, фактор, клієнт, правове регулювання.

Аннотация. В статье исследуются проблемные вопросы, касающиеся сущности факторинга, правового регулирования и правовой природы договора факторинга, анализируются взгляды ученых на означенные проблемы, определяются перспективы использования договора факторинга в банковской деятельности.

Ключевые слова: банковская деятельность, факторинг, договор факторинга, фактор, клиент, правовое регулирование.

Annotation. The article examines the problematic issues concerning the nature of factoring, legal regulation and the legal nature of the factoring agreement, the scientists analyzed the views on the above issues, defined the prospects of using a factoring agreement in banking.

Keywords: banking, factoring, factoring agreement, the factor, the customer, legal regulation.

Постановка проблеми. В умовах інтенсивного розвитку банківської системи України зростає актуальність проблеми формування ефективної системи банківських операцій. Одним із нових видів банківських послуг є факторингові операції, що набувають все більш широкого розповсюдження.

В той же час у ході використання договору факторингу в банківській діяльності постає питання про особливості правового регулювання цього договору, що пов'язано з тим, що договір факторингу є відносно новим для правової системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема правового регулювання договору факторингу не є новою. Даній проблемі вже було приділено певну увагу в науковій літературі, зокрема, окремі аспекти договору факторингу досліджували такі учені, як: В. Глебов, І. Глінавос, О. Докукіна, О. Качер, Л. Кожина, С. Людвиг, О. Пальчук, А. Токунова, Я. Чапічадзе, І. Ярошевич та інші.

Разом із тим, позиції щодо правового регулювання договору факторингу, які викладено вказаними авторами, значно різняться одна від одної. Також недостатньо уваги приділено розгляду договору факторингу та місця факторингових операцій саме – в банківській діяльності.

Крім того, незважаючи на численні наукові праці, присвячені договору факторингу, досвід його застосування в банківській системі України залишається досить незначним.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сутності та правового регулювання договору факторингу у банківській діяльності.

Для досягнення означеної мети слід вирішити наступні завдання: визначити сутність факторингу та договору факторингу; проаналізувати правову природу договору факторингу та встановити особливості правового регулювання договору факторингу; визначити подальшу перспективу використання договору факторингу в банківській діяльності.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають в ході здійснення факторингових операцій в банківській системі України.

Предмет дослідження складають проблемні та перспективні аспекти факторингових операцій у банківській системі України.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає Я. Чапічадзе, отримання факторингової послуги найбільш повно відповідає потребам функціонуючих підприємств, які традиційно зазнають недостачу грошових коштів, бо дозволяє їм за посередництвом факторингу перетворити продаж з відстрочкою платежу в продаж з негайною оплатою і в результаті прискорити рух вільного капіталу [8, с. 207].

Застосування факторингу сприяє зростанню критерію ефективності, а саме – оборотності власних і позичкових джерел суб'єктів підприємницької діяльності внаслідок вивільнення грошових засобів з оборотів, їхньому планомірному рухові, опосередкованому процесу обігу товарів.

Враховуючи значну роль факторингу в розвитку міжнародної торгівлі, в Оттаві 27 травня 1988 р. було прийнято Конвенцію УНІДРУА про міжнародний факторинг [6]. Прийняття конвенції сприяло широкому розповсюдженню факторингу в міжнародній торгівлі.

П. 3 ч. 1 ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначає факторинг як придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів, і вказує що такі операції розглядаються як кредитні [4].

Фактично факторинг у банківській діяльності являє собою переуступлення банку неоплачених боргових вимог, що виникають між контрагентами в процесі реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, і є різновидністю торговельно-комісійної операції, поєднаної з кредитуванням. При цьому йдеться зазвичай про короткострокові вимоги. Банк набуває права від підприємства інкасувати дебіторську заборгованість – право отримання платежу по платіжних вимогах. Водночас банк кредитує обіговий капітал клієнта і бере на себе кредитний ризик [5, с. 204], що полягає в ризику невиконання фінансових зобов'язань покупцем за кредитом, наданим продавцем – клієнтом фактора. Відтак, виходячи з викладеного вище, договір факторингу – різновидність цивільно-правових правочинів, а точніше – договорів.

Ч. 1 ст. 350 Господарського кодексу України встановлює, що банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи [3].

Визначення договору факторингу, дане в ч. 1 ст. 1077 Цивільного кодексу України, зазнало певних змін у зв'язку з прийняттям Закону України № 2510-VI від 09 вересня 2010 р.

Згідно з діючою нормою Цивільного кодексу України, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [2].

Договір факторингу є одним із цивільно-правових договорів, за яким можуть передаватися права вимоги кредитора (здійснюватися заміна кредитора в зобов'язанні) [7, с. 687].

Характерною особливістю договору факторингу є насамперед наявність у договорі двох спеціальних суб'єктів – фактора, яким зазвичай виступає банк або інша фінансова установа, що відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції (ч. 3 ст. 1079 ЦК України) [2], та клієнта – суб'єкта підприємницької діяльності (фізичної чи юридичної особи). Крім того, факторинг становить регулярно здійснювану операцію, за якою на фактора покладаються певні додаткові обов'язки. Зокрема, Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг до таких додаткових обов'язків фактора відносить фінансування клієнта, ведення його рахунків за зобов'язальними вимогами, пред'явлення до оплати дебіторських заборгованостей, захист від неплатоспроможності дебіторів [6]. Вбачається, що виконання таких функцій може бути покладено на фактора, як це передбачено ч. 2 ст. 1077 ЦК України [2].

Законодавець закріплює можливість передачі факторові вимог з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. У такому випадку договір факторингу слід розглядати як забезпечувальне зобов'язання, а відтак, до нього мають застосовуватися загальні положення про забезпечення виконання зобов'язань, передбачені ст. 548 ЦК України [2].

Предметом договору факторингу може бути як передача факторові права вимоги клієнта до третьої особи (боржника) в обмін на надання клієнтові кредиту (грошових коштів), так і відступлення клієнтом своєї вимоги в забезпеченні виконання його зобов'язань перед фактором. Предметом договору факторингу може бути одна або кілька вимог (ст. 1078 ЦК України [2]).

Договір факторингу передбачає передачу грошових коштів фактором (реальний договір факторингу) або зобов'язання фактора передати грошові кошти в майбутньому (консенсуальний договір факторингу).

Майбутня вимога переходить (вважається переданою) до фактора з дня виникнення права вимоги клієнта до боржника. Днем виникнення права вимоги є день виникнення зобов'язальних відносин між клієнтом та боржником (зокрема день укладення договору). Якщо відступлення вимоги зумовлене певною подією, за таким договором право вимоги переходить з моменту настання цієї події.

Так, зокрема, відступлення права вимоги за договором факторингу може здійснюватися як забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. У такому договорі перехід права вимоги до фактора зумовлюється зазвичай невиконанням клієнтом своїх зобов'язань (умовна цесія).

Момент виникнення зобов'язальних відносин слід відрізнити від моменту настання терміну виконання зобов'язання.



Ст. 1079 ЦК України встановлює особливі вимоги до суб'єктного складу договору факторингу. Насамперед вона встановлює, що сторонами договору факторингу є виключно фактор і клієнт. Боржник, тобто особа, право вимоги до якої відступається, не належить до складу учасників цього договору [2].

Виключне право або інші обмеження щодо надання окремих фінансових послуг, в тому числі факторингу, встановлюються законами про діяльність від провідної фінансової установи та нормативно-правовими актами державних органів, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг.

Договір факторингу є дійсним незалежно від наявності домовленості між клієнтом та боржником про заборону відступлення права грошової вимоги або його обмеження.

В цьому разі клієнт не звільняється від зобов'язань або відповідальності перед боржником у зв'язку із порушенням клієнтом умови про заборону або обмеження відступлення права грошової вимоги (ст. 1080 ЦК України).

В ст. 1080 ЦК України встановлюється ще одна особливість відступлення вимог за договором факторингу, яка продиктована інтересами комерційного обороту. Так, клієнт наділяється правом відступити вимогу і в тих випадках, коли відступлення вимоги заборонено чи обмежено умовами договору між клієнтом і третьою особою (боржником). Відступлення такої вимоги за договором факторингу не спричиняє його недійсності [2].

Водночас з метою захисту інтересів третьої особи, які порушуються таким відступленням, клієнт несе відповідальність перед боржником за порушення договірної умови, тобто має відшкодувати збитки боржника, спричинені відступленням вимоги. Вбачається, що клієнт має право передбачати в договорі факторингу обов'язок фактора відшкодувати клієнту суму, сплачену останнім на користь боржника.

Право клієнта відступити вимогу всупереч умовам договору не поширюється на випадки, коли заборона відступлення права вимоги встановлена законом, зокрема за договором факторингу, так само як і за договором купівлі-продажу, неможливо відступити права вимоги, нерозривно пов'язані з особою кредитора (ст. 515 ЦК України [2]).

Отже, в результаті аналізу юридичної характеристики договору факторингу можна провести відповідну класифікацію:

- 1) за моментом укладення договору він може бути як реальний, так і консенсуальний;
- 2) залежно від співвідношення прав і обов'язків сторін договору – двосторонній;
- 3) залежно від економічного стану – оплатний.

Відповідно до ст. 1082 ЦК України, боржник зобов'язаний здійснити платіж факторові за умови, що він одержав від клієнта або фактора письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові, і в цьому повідомленні визначено грошову вимогу, яка підлягає виконанню, а також названий фактор, якому має бути здійснений платіж [2].

Відступлення вимоги, у тому числі за договором факторингу, не повинно погіршувати становища боржника у зобов'язанні. У ч. 1 ст. 1082 ЦК України закріплено обов'язок сторін договору факторингу (клієнта та (або) фактора) письмово повідомити боржника про здійснене відступлення вимоги [2].

Крім того, законодавець встановлює додаткові вимоги до такого повідомлення. В ньому має бути:

- індивідуалізована відступлена вимога;
- зазначений фактор, якому повинно бути здійснено платіж.

Вбачається, що в повідомленні слід також зазначити банківські реквізити фактора, на які мають бути перераховані грошові кошти на виконання відступленої вимоги.

Оскільки відступлення права вимоги за договором факторингу здійснюється без отримання згоди боржника, а інколи і проти його волі, визначеної у договорі з клієнтом (ст. 1080 ЦК України [2]), боржник вправі вимагати від фактора надання доказів заміни кредитора.

Якщо всупереч вимогам боржника фактор не надасть таких доказів, боржник має право виконати зобов'язання (здійснити платіж) клієнтові, причому таке виконання зобов'язання буде визнано належним виконанням, яке припиняє зобов'язання. Негативні наслідки платежу клієнтові у такому випадку має бути покладено на фактора.

Виконання боржником, якого було повідомлено про відступлення права вимоги факторові та якому було надано відповідні докази, звільняє його від обов'язку перед клієнтом (припиняє зобов'язання належним виконанням).

В тому випадку, якщо боржник без достатніх правових підстав всупереч принципу добросовісності виконав зобов'язання третій особі, яку він вважав фактором, таке виконання не припиняє зобов'язання боржника перед клієнтом.

Така ситуація може виникнути, коли вимога відступається факторові під відкладальною умовою на забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором зокрема коли боржник здійснив платіж факторові незалежно від виконання клієнтом свого зобов'язання факторові.

Вбачається, що за таких умов боржник повинен виконати зобов'язання клієнту. Виконане боржником на користь третьої особи може бути стягнене з неї як отримане без достатніх правових підстав за позовом боржника до цієї особи.

Ст. 1081 ЦК України встановлює загальне правило про відповідальність клієнта виключно за дійсність вимоги, право якої відступається. Водночас законодавець зменшив обсяги відповідальності клієнта за відступлення недійсної вимоги шляхом визначення поняття «дійсної вимоги». Відповідно до ч. 2 ст. 1081 ЦК України, вимога є дійсною, якщо клієнт мав право її відступити (тобто клієнт є належним кредитором) і якщо в момент відступлення цієї вимоги йому не були відомі обставини, внаслідок яких боржник має право не виконувати вимогу [2].

Отже, ризик невиконання боржником свого зобов'язання перед новим кредитором (фактором) внаслідок обставин, які не були відомі клієнту (у тому числі обставин, які спричиняють недійсність вимоги), законодавець поклав саме на фактора. Крім того, законодавець поклав на фактора ризики, пов'язані з невиконанням боржником свого зобов'язання. Винятки з цього правила можуть встановлюватися договором факторингу або іншим правочином між фактором і клієнтом, зокрема правочином про поруку або майнову поруку, коли клієнт поручається за боржника.

Клієнтові надано право дозволити факторові наступне відступлення вимоги, про що повинно бути прямо зазначено у договорі факторингу. У цьому випадку наступне відступлення вимоги здійснюється за правилами коментованої глави, якими встановлено спеціальні вимоги до суб'єктного складу договору факторингу, особливості взаємовідносин між його сторонами, їх правовий статус тощо.

У ст. 1084 ЦК законодавець встановив обсяг прав на одержані фактором від боржника кошти на виконання вимоги, відступленої клієнтом за договором факторингу [2].

В тому випадку, коли фактор набув право вимоги за договором факторингу через надання відповідного фінансування клієнтові, фактор має право на всі суми, одержані від боржника. Аналогічним чином має визначитися і обсяг прав фактора на одержані від боржника суми, якщо вимога передана клієнтом як відступне (ст. 600 ЦК України [2]).

Доля вимоги, переданої за договором факторингу з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, аналогічна долі майна, яке передається у заставу – фактор має право отримати задоволення за рахунок одержаного за такою вимогою. При цьому факт переходу вимоги до фактора не припиняє забезпеченого зобов'язання – після одержання відповідних сум від боржника фактор має надати клієнтові звіт і передати йому суму, що перевищує забезпечене у такий спосіб зобов'язання. Якщо одержаної від боржника сума недостатньо для погашення забезпеченого зобов'язання, клієнт повинен сплатити факторові залишок боргу.

Відповідно до ст. 1085 ЦК України, регулюються зустрічні вимоги боржника. Якщо фактор пред'явив боржнику вимогу здійснити платіж, боржник має право пред'явити до заліку свої грошові вимоги, що ґрунтуються на договорі боржника з клієнтом, які виникли у боржника до моменту, коли він одержав повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові [2].

В інтересах комерційного обігу законодавець закріпив положення про те, що у разі порушення клієнтом своїх обов'язків за договором, укладеним із боржником, боржник не має права вимагати від фактора повернення сум, які вже сплачені останньому в зв'язку із заміною кредитора за договором факторингу, якщо боржник має право одержати ці суми безпосередньо від клієнта (ст. 1086 ЦК України [2]).

Як представляється, дія цієї норми поширюється на випадки, коли порушення клієнтом умов договору є підставою для його одностороннього розірвання боржником. Якщо клієнтові було відомо про можливість такого розірвання до моменту передачі вимоги факторові та отримані фактором від боржника кошти повернені останньому, клієнт несе відповідальність перед фактором за передачу йому такої вимоги, яка на підставі ст. 1081 ЦК України [2] не є дійсною.

Боржник, якому надано правову можливість одержати безпосередньо від клієнта суми, сплачені факторові, за певних умов має право вимагати повернення цих сум фактором. До таких умов законодавцем віднесено, зокрема, випадки, коли фактор не виконав свого зобов'язання щодо фінансування клієнта або якщо фактор передав клієнтові грошові кошти, знаючи про порушення клієнтом зобов'язання перед боржником.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Проведене дослідження правового регулювання договору факторингу в банківській діяльності дозволило сформулювати та обґрунтувати нижченаведені висновки і висловити пропозиції. Договір факторингу – самостійний цивільно-правовий інститут. В результаті аналізу юридичної характеристики договору факторингу можна провести відповідну класифікацію:

- 1) за моментом укладення договору він може бути як реальний, так і консенсуальний;
- 2) залежно від співвідношення прав і обов'язків сторін договору – двосторонній;
- 3) залежно від економічного стану – платний.

Факторинг з економічного погляду доцільно розглядати як інвестування – довгострокову програму фінансування оборотного капіталу, що складається з сукупності банківських операцій, а з юридичної – як своєрідну кредитну лінію, виражену за схемою багаторазових угод.

Враховуючи досліджені в статті особливості правового регулювання договору факторингу, положення Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг доцільно доповнити ч. 2 ст. 1077 ЦК України абзацом наступного змісту: «До додаткових обов'язків фактора договором факторингу може бути зокрема віднесено фінансування клієнта, ведення його рахунків за зобов'язальними вимогами, пред'явлення до оплати дебіторських заборгованостей, захист від неплатоспроможності дебіторів. Договором факторингу можуть передбачатися й інші додаткові обов'язки фактора».

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

Література: 1. Конституція України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141. 2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. 3. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 5–6. – Ст. 30. 5. Банки и банковские операции : учебник [для вузов] / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 191 с. 6. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг від 27.05.1988 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210. 7. Цивільний кодекс України : Науково-практичний коментар / За ред. розробників проекту Цивільного кодексу України. – К. : Істина, 2004. – 928 с. 8. Чапичадзе Я. О. Поняття і юридична природа договору факторингу / Я. О. Чапичадзе // Вісник Університету внутрішніх справ. – 1999. – № 6. – С. 207–211.

АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

УДК 336.7173:005.52

Чан Тхі Мінь Нгок

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

Анотація. Надано структуру ресурсів банку, показано місце у ній депозитних ресурсів. На основі аналізу існуючих уточнень визначення поняття «депозит» запропоновано напрями підвищення ефективності управління депозитними операціями банку.

Ключові слова: банк, депозит, депозитні ресурси, ощадні внески населення, збереження, грошові кошти, управління депозитними операціями, вкладники, депозитне обслуговування.

Аннотация. Представлена структура ресурсов банка, показано место в ней депозитных ресурсов. На основе анализа существующих уточнений определения понятия «депозит» предложены направления повышения эффективности управления депозитными операциями банка.

Ключевые слова: банк, депозит, депозитные ресурсы, сберегательные вклады населения, сохранения, денежные средства, управление депозитными операциями, вкладчики, депозитное обслуживание.

Annotation. The structure of bank resources is shown in her deposit resources. Based on the analysis of existing updates the definition of “deposit” Directions of improving the management of the bank’s deposit operations.

Keywords: bank deposit, deposit resources, savings deposits, saving, cash deposit operations management, depositors, deposit service.

Сьогодні банківська система України відображає розвиток економіки загалом. Кожний банк сьогодні прагне повернути довіру клієнтів та залучити більше ресурсів на довший строк з метою їх ефективного розміщення, що обумовлює актуальність обраної теми. Дослідження та аналіз депозитів мають сьогодні важливе теоретичне й практичне значення.

Проблеми формування ресурсів та аналіз депозитів розглядалися в сучасній науковій економічній літературі багатьма дослідниками, серед яких С. І. Співак [1], Р. І. Тиркала [2], О. В. Васюренко [3], А. В. Череп [5], О. Ф. Андросова [5], В. М. Кириленко [6], К. Ф. Черкашина [7], Є. М. Антипенко [7] та інші.

Визначаючи сутність банківських ресурсів, більшість науковців розглядають їх з позицій джерел формування. Ресурси банку включають в себе: капітал комерційного банку (власні кошти банку) та залучені кошти. Специфіка діяльності банківської системи полягає в тому, що банківські установи працюють переважно з залученими ресурсами. Тому метою дослідження є теоретичний аналіз структури депозитів і визначення шляхів підвищення ефективності управління депозитними операціями банку.

Залучені ресурси банк може формувати як з депозитних джерел – власне залучених коштів – тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб (залишки на поточних рахунках різних видів клієнтів, кошти на вкладних (депозитних) рахунках до запитання та строкових), так і з недепозитних – позичених – (кошти міжбанківського ринку ресурсів) джерел. Склад ресурсів банку та місце у ній депозитних ресурсів представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Склад ресурсів банку

Власні	Залучені (депозитні)	Запозичені (недепозитні)
статутний капітал банку	кошти на поточних рахунках клієнтів	кредити, отримані від інших банків
резервний та інші фонди банку	кошти на вкладних (депозитних) рахунках клієнтів	кредити, отримані від НБУ
резерви на покриття непередбачених витрат		кошти інвесторів, вкладені в боргові зобов'язання банку
нерозподілений прибуток		

Найбільш суттєвим і важливим джерелом формування та збільшення ресурсної бази комерційних банків виступають депозитні операції [3]. Незалежно від цілей аналізу або дослідження окремі науковці дають різні визначення поняття банківського депозиту (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення поняття «депозит»

Джерело	Визначення поняття
Відповідно до п. 11 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про банки та банківську діяльність»	Вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їхніх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору
Відповідно п. 1.1 Постанови «Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами»	Вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору
Відповідно до п. 1.2 Рішення «Про затвердження Положення про порядок відшкодування Фондом гарантування вкладів фізичних осіб коштів закладами фізичних осіб»	Вклад (депозит) – кошти в готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які, відповідно до законодавства, розміщені вкладником на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку на іменних рахунках в учасника (тимчасового учасника) Фонду чи залучені таким учасником у формі випуску (емісії) іменних ощадних (депозитних) сертифікатів і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору
Васюренко О. В. [3]	Вклад (депозит) – це гроші, передані в банк їхнім власником для зберігання, та які залежно від умов зберігання числяться на тому чи іншому банківському рахунку
Череп А. В., Андросова О. Ф. [5]	Депозит – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, що передані їхніми власниками або іншою особою за їх дорученням у готівковій або безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах
Тиркало Р. І. [2]	Депозит – це грошові кошти у готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, що передані банку їхнім власником або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах
Петрука О. М. [7]	Депозит – кошти, що надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно з чинним законодавством України, нерезиденту на чітко визначений строк та під процент і оформлюються відповідною угодою

Проаналізувавши надані науковцями трактування терміну «депозит», можемо запропонувати таке узагальнене визначення: депозит – це грошові кошти фізичних і юридичних осіб у національній та іноземній валютах,

які розміщені на тимчасове зберігання з метою отримання відсотків у банківських та небанківських фінансових установах.

Депозити заведено поділяти на такі:

- до запитання;
- строкові на визначений термін;
- ощадні внески населення;
- ощадні (депозитні) сертифікати.

У загальній системі банківських депозитів виокремлюють також так звані спеціальні вклади. До них належать: кошти, зарезервовані на окремих рахунках для проведення акредитивних розрахунків і розрахунків за допомогою лімітованих чекових книжок; кошти для факторингових операцій; кошти для міжбанківських розрахунків; кредиторська заборгованість тощо.

Важливе значення мають міжбанківські депозити, які надаються в межах кореспондентських відносин між банками. Часто міжбанківські депозити відіграють роль інструмента налагодження більш тісних і довірчих кореспондентських відносин між банками. Іноді банки використовують у своїй діяльності так звані гарантійні депозити. Вони відкриваються на вимогу банку-кредитора у випадку, коли у нього існують сумніви щодо знецінення активів, або є ризик неплатоспроможності клієнта-позичальника [3].

У звіті про залишки за депозитами КБ України мають щомісяця подавати в регіональні управління НБУ дані про такі види депозитів: міжбанківський ринок – депозити розміщені, депозити залучені; небанківський ринок – депозити небанківських фінансових підприємств, депозити нефінансових державних підприємств, депозити нефінансових недержавних підприємств, депозити некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, депозити фізичних осіб, депозити інших домашніх господарств, депозити бюджету та позабюджетних фондів України (державного бюджету, клієнтів, які утримуються з державного бюджету, місцевих бюджетів), рахунки за довірчими операціями, ощадні сертифікати.

Важливе завдання банку – зацікавити клієнтів у збереженні їхніх грошових коштів на строкових депозитних рахунках [6].

Управління депозитними операціями (УДО) – це сукупність стратегічних і тактичних заходів, які проводить КБ з метою залучення тимчасово вільних грошових коштів клієнтів та утворення на цій основі кредитних ресурсів. Надійність і сталість джерел формування кредитних ресурсів забезпечується на основі багатоманітності видів проведення та умов проведення депозитних операцій стосовно конкретних юридичних і фізичних осіб.

Ефективне УДО передбачає розширення мережі та видів депозитних рахунків, задоволення потреб клієнтів у найрізноманітніших банківських послугах, забезпечення гарантій вкладень через систему страхування депозитів тощо. Режим функціонування депозитних рахунків у банку має відповідати потребам максимального спрощення порядку проведення депозитних операцій. Він також створює умови для оптимального ресурсного регулювання в КБ. Вміле маневрування ресурсами – важливий показник професіоналізму банківського персоналу. Залучення грошових коштів на депозити в банк втрачає будь-який сенс, якщо немає надійних каналів їх наступного прибуткового розміщення. КБ відповідає перед вкладником за зобов'язаннями, що випливають з депозитного договору, власними коштами, майном і всіма належними активами.

Надійна та ефективна система гарантування вкладів створює умови для захисту інтересів вкладників на випадок неплатоспроможності чи банкрутства банку, зменшення ризику кризи банківської системи внаслідок втрати ліквідності через масове зняття депозитів, підвищення ефективності управління грошово-кредитною сферою економіки внаслідок збільшення обсягу депозитів [5].

Отже, гарантією успішного управління депозитними операціями є взаємовигідні відносини між банком і клієнтом. Щоб збільшити депозитні залучення, банк повинен ретельно і постійно вивчати інтереси і запити вкладників. Важливо, щоб банк надавав вкладникам найзручніші форми депозитного обслуговування, які б зводили до мінімуму витрати часу. Для цього в перспективі доцільним буде дослідження питання прогнозування змін у депозитному портфелі банку.

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

Література: 1. Співак С. І. Депозитна політика комерційних банків / С. І. Співак // Науковий вісник ЛНАУ. – 2009. – № 6 – С. 28–32. 2. Банківська справа : навчальний посібник / За ред. проф. Р. І. Тиркала. – Тернопіль : Карт-бланш, 2001. – 314 с. 3. Васюренко О. В. Банківські операції : навчальний посібник / О. В. Васюренко. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 318 с. 4. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 №2121-III // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>. 5. Череп А. В. Банківські операції : навчальний посібник

/ А. В. Череп, О. Ф. Андросова. – К. : Кондор, 2008. – 410 с. **6.** Кириленко В. М. Аналіз депозитної бази банку / В. М. Кириленко // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 31–38. **7.** Черкашина К. Ф. Маркетингові стратегії збільшення депозитних ресурсів банку / К. Ф. Черкашина, Є. М. Антипенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип. 30. – С. 310–316. **8.** Петрук О. М. Банківська справа : навчальний посібник / За ред. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2007. – 461 с.

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК СПОСІБ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

УДК 342.9:339.1

Черниченко А. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті розглянуто процедуру митного контролю прав інтелектуальної власності. Проаналізовано необхідність та важливість захисту прав інтелектуальної власності. Виявлено й обґрунтовано основні елементи процедури митного контролю прав інтелектуальної власності на торгову марку.*

***Ключові слова:** інтелектуальна власність, митний контроль, захист прав, торговельна марка, контрафактні товари.*

***Аннотация.** В статье рассмотрена процедура таможенного контроля прав интеллектуальной собственности. Проанализирована необходимость и важность защиты прав интеллектуальной собственности. Обнаружены и обоснованы основные элементы процедуры таможенного контроля прав интеллектуальной собственности на торговую марку.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, таможенный контроль, защита прав, торговая марка, контрафактные товары.*

***Annotation.** The article describes the procedure of customs control of intellectual property rights. It analyzed the necessity and the importance of protecting intellectual property rights. Discovered and proved the main elements of the procedure of customs control of intellectual property rights to the trademark.*

***Keywords:** intellectual property, customs, protection of rights, trademark counterfeit goods.*

У сучасному світі, де на перший план висувається економіка технологій і знань, питання правового захисту та оцінки інтелектуальної власності стають все більш актуальними. Наразі інтелектуальна власність є одним із найбільш незадіяних ресурсів діяльності підприємств. Залучення об'єктів інтелектуальної власності до господарського обороту може дати новий імпульс у розвитку підприємства. Як показує практика, дуже важливо не тільки одержати правову охорону свого об'єкта інтелектуальної власності, але й подбати про надійний захист своїх прав.

Одним із способів захисту своїх прав інтелектуальної власності є процедура їх реєстрації в реєстрі, який ведеться Державною митною службою України для здійснення митного контролю над переміщенням даних товарів через митні термінали України.

Всесвітня глобалізація послужила налагодженню імпортно-експортних торгово-економічних міжнародних відносин, що є загальносвітовою нормою між розвиненими державами. Поряд з міжнародною торгівлею, міжнародна правова охорона об'єктів інтелектуальної власності сприяє розвитку науково-технічного прогресу. Однак найчастіше правовласники стикаються з проблемами контролю правомірності використання їх об'єктів інтелектуальної власності в іноземних державах, а також перешкоджанню поширенню неякісної контрафактної продукції, яка може негативно вплинути на ділову репутацію правовласника і поставити його бізнес під загрозу [1].

Однією з форм контролю за потенційно небезпечною для правовласників інтелектуальної власності імпортно-експортної продукції, а також дієвим способом захисту від недобросовісної конкуренції в бізнес-середовищі є законодавчо передбачена можливість внесення товарів і пов'язаних з ними об'єктів інтелектуальної власності до Митно-



го реєстру України [2, с. 34]. Необхідність процедури реєстрації товарів і внесення об'єктів інтелектуальної власності до митного реєстру України пов'язана із захистом бізнес-репутації правовласників і підтримкою високого рівня якості товарів правовласника від шкоди, якої може бути завдано неякісною контрафактною продукцією [1].

Згідно з п. 17 ст. 4 Митного Кодексу України, під контрафактними товарами розуміють товари, що містять об'єкти інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території є порушенням прав інтелектуальної власності [3].

Відповідно до національного законодавства, внесенню до Митного реєстру України підлягають напряму пов'язані з продукцією і товарами об'єкти інтелектуальної власності, які захищають найменування, зовнішній вигляд, функціональні особливості або місце виробництва (походження) товарів правовласника [4, с. 803–804]. Відповідно до ст. 398 Митного кодексу України, особа, якій належать майнові права на об'єкт права інтелектуальної власності, (або її представник) при наявності підстав вважати, що під час переміщення товарів через митний кордону України порушуються чи можуть бути порушені її права на ОІВ, має право подати до Державної митної служби України заяву про сприяння захисту належних їй майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності шляхом внесення відповідних відомостей до митного реєстру об'єктів права інтелектуальної власності [3].

Даний реєстр включає об'єкти: авторського права і суміжних прав; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; торговельні марки; географічні позначення; сорти рослин, тобто містить майже всі види інтелектуальної власності, охоронювані в Україні.

Державна митна служба України в системі запобігання обігу в державі контрафактної продукції забезпечує заходи щодо захисту прав інтелектуальної власності на торговельну марку ще на митному кордоні нашої держави. Згідно зі ст. 255 Митного кодексу України, митний контроль і митне оформлення товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності та ввозяться на митну територію України або вивозяться з митної території України, здійснюються в загальному порядку з урахуванням особливостей, встановлених МКУ та іншими законами України [3].

Великого значення для захисту прав інтелектуальної власності на торговельні марки при переміщенні товарів через митний кордон України набули зміни до Митного кодексу України щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності при переміщенні товарів через митний кордон України. В цей документ було імplementовано положення Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС) [1].

Відповідно, митним органам надано право призупиняти митне оформлення товару за власною ініціативою в разі переміщення через митний кордон України товару, щодо якого хоч і не подано заяву про захист права інтелектуальної власності, але є достатні підстави вважати, що під час його переміщення може бути порушено право інтелектуальної власності на торговельну марку (застосування дії *Ex Officio*, які передбачені ст. 58 Угоди ТРИПС).

Також встановлено відповідальність власника майнових прав на торговельну марку перед власником товару, митне оформлення якого призупинено, але факт порушення прав інтелектуальної власності на торговельну марку поки не доведено (відповідна норма передбачена ст. 56 Угоди ТРИПС).

Митним органам надано право вимагати від заявника надання застави або еквівалентної гарантії, достатньої для захисту відповідача та компетентних органів, а також запобігання зловживань (відповідна норма передбачена ст. 53 Угоди ТРИПС).

Установлено право митних органів забороняти вивезення з митної території у незмінному вигляді товарів, митне оформлення яких призупинено за підозрою у порушенні прав інтелектуальної власності на торговельну марку (відповідна норма передбачена ст. 59 Угоди ТРИПС).

Щодо товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності та переміщуються через територію України транзитом, передбачено незастосування заходів, пов'язаних з призупиненням митного контролю й митного оформлення (відповідна норма передбачена ст. 51 і 60 Угоди ТРИПС).

Так само щодо товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, які ввозяться на митну територію України або вивозяться з неї фізичними особами для власного використання і не призначені для виробничої або іншої підприємницької діяльності, передбачено незастосування заходів, пов'язаних з призупиненням митного контролю й митного оформлення. Аналогічний режим передбачений і для товарів, які пересилаються в міжнародних поштових та експрес-відправленнях (відповідна норма передбачена ст. 51 і 60 Угоди ТРИПС).

Особа, якій відповідно до законодавства України належать майнові права на торговельну марку та яка має підстави вважати, що при переміщенні товарів через митний кордон України порушуються чи можуть бути порушені її права на торговельну марку, має право подати до спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади заяву про сприяння захисту належних їй майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності шляхом внесення відповідних відомостей до митного реєстру об'єктів права інтелектуальної власності.

Інформація про внесені до Реєстру об'єкти інтелектуальної власності надсилається всім митним органам України та в разі виявлення порушення прав їх митне оформлення призупиняється, а контрафактні товари підлягають розміщенню на складах тимчасового зберігання або на складах Держмитниці [1].

Слід звернути увагу на ту обставину, що згідно зі ст. 400 чинного Митного кодексу, якщо через митний кордон України переміщуються товари, щодо яких не подано заяву про захист права інтелектуальної власності, проте є достатні підстави вважати, що внаслідок переміщення через митницю таких товарів будуть порушені права інших осіб, митні органи мають право припинити митне оформлення таких товарів за власною ініціативою.

Для включення торговельної марки до митного реєстру правовласник або його представник подає до Держмитслужби заяву про сприяння захисту майнових прав на торговельну марку в установленій формі.

Правовласник або його представник після отримання повідомлення про можливість включення торговельної марки до Митного реєстру повинен внести заставу або надати іншу еквівалентну гарантію, достатню для відшкодування збитків митним органам, власникам складів тимчасового зберігання, декларанту, одержувачу або відправнику вантажу та власнику товарів.

Митний реєстр об'єктів права інтелектуальної власності ведеться Державною митною службою України. Щоб дізнатися, чи є ця торговельна марка в Митному реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, Держмитслужба України дає можливість завантажити з сайту Відомства перелік об'єктів права інтелектуальної власності, включених до митного реєстру [7, с. 151].

До Митного реєстру внесено торговельні марки як словесні, так і образотворчі та комбіновані. Інші об'єкти – це промислові зразки.

Якщо митний орган на підставі даних митного реєстру об'єктів права інтелектуальної власності виявляє ознаки порушення прав інтелектуальної власності на торговельну марку щодо товарів, пред'явлених до митного контролю та митного оформлення, то їх митне оформлення призупиняється, а товари підлягають розміщенню на складах тимчасового зберігання або на складах митних органів.

Не пізніше наступного робочого дня після прийняття рішення про призупинення митного оформлення товарів митний орган повідомляє особу, якій відповідно до законодавства України належать майнові права на торговельну марку, про факт пред'явлення цих товарів до митного оформлення, а декларанта – про причини призупинення їх митного оформлення.

Датою отримання повідомлення особою, якій відповідно до законодавства України належать майнові права на торговельну марку, вважається день, коли митним органом засобами факсимільного зв'язку, електронної пошти і т. д. таке повідомлення надіслано.

Протягом перших 15 днів після отримання повідомлення власник прав на торговельну марку повинен:

- або письмово проінформувати митний орган про звернення до суду з метою забезпечення захисту прав інтелектуальної власності;
- або звернутися до митного органу з письмовим мотивованим клопотанням про продовження строку призупинення митного оформлення (не більше ніж на 15 календарних днів). Якщо такі дії власника прав на торговельну марку відсутні, то товари, митне оформлення яких було призупинено, підлягають митному оформленню в установленому порядку.

Якщо протягом перших 15 днів і 15 днів, на які термін призупинення тривав (максимальний термін призупинення становить відтак 30 днів), в митний орган, який призупинив митне оформлення товарів, що не буде подано ухвалу суду про заборону вчинення певних дій у справі про порушення прав інтелектуальної власності на торговельну марку, то товари, щодо яких було прийнято рішення про призупинення митного оформлення, підлягають митному оформленню в установленому порядку [3].

Відповідно до ст. 345 МКВ, ввезення на митну територію України або вивезення за межі цієї території товарів, призначених для виробничої або іншої підприємницької діяльності, з порушенням охоронюваних законом прав інтелектуальної власності тягне за собою накладення штрафу на громадян у розмірі від десяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією товарів, що переміщуються з порушенням права інтелектуальної власності, а на посадових осіб підприємств – від тридцяти до ста п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з конфіскацією товарів, що переміщуються з порушенням права інтелектуальної власності [5].

Отже, бажаючи зменшити викривлення і перешкоди в міжнародній торгівлі та беручи до уваги необхідність сприяти ефективній і належній охороні прав інтелектуальної власності, а також з метою гарантування, що заходи та процедури, спрямовані на забезпечення права інтелектуальної власності, самі не стануть бар'єрами для законної торгівлі, необхідно чітко дотримуватись правил реєстрування права на товарні знаки для подальшого захисту права на них при проходженні митного контролю.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.



Література: 1. Защита прав на торговую марку на таможене [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tm.ua/zashchita-prav-na-torgovuyu-marku-na-tamozhne.html>. 2. Грицуленко С. И. Основы интеллектуальной собственности : конспект лекций / С. И. Грицуленко, Н. Е. Потапова-Синько. – Одесса : ОНАС им. А. С. Попова, 2006. – 100 с. 3. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-vi>. 4. Близнац И. А. Международные соглашения в области интеллектуальной собственности / И. А. Близнац, К. Б. Леонтьев // Право интеллектуальной собственности : учебник / Под ред. И. А. Близнаца. – М. : Проспект, 2010. – С. 803–804. 5. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_018. 6. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг : Закон України від 21.05.2015 № 3689-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>. 7. Мэггс П. Б., Сергеев А. П. Интеллектуальная собственность / П. Б. Мэггс, А. П. Сергеев ; [пер. с англ. Л. А. Нежинской]. – М. : Юрист, 2000. – 396 с.



ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.02 (339.9)

Чорна І. Ю.

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

Анотація. У статті розглянуто і досліджено найважливіші проблеми розвитку системи оподаткування України, а також виявлено основні шляхи їх вирішення та вдосконалення; проаналізовано та визначено основні можливі напрямки реформування податкової системи України.

Ключові слова: оподаткування, податкова система, податкова політика, реформування, податок на прибуток.

Аннотация. В статье рассмотрены и исследованы важнейшие проблемы развития системы налогообложения Украины, а также выявлены основные пути их решения и совершенствования; проанализированы и определены основные возможные направления реформирования налоговой системы Украины.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, налоговая политика, реформирование, налог на прибыль.

Annotation. The article deals with the most important and studied the problem of the tax system of Ukraine, as well as identified the main ways of their decision and improvement; analyzed and identified the main possible directions for reform of the tax system of Ukraine.

Keywords: taxation, tax system, tax policy, reform of the tax on profits.

Система оподаткування в Україні істотно впливає на формування доходної частини бюджетів усіх рівнів, які утворюють державну скарбницю країни. Податкова система, чинна в нашій країні, не сприяє ефективному розвитку українського суспільства. У зв'язку з цим виникає гостра потреба у реформуванні системи оподаткування в Україні.

Оподаткування є фінансовою формою відносин між економічними суб'єктами та державою. Тому пошук кращих перспектив функціонування української податкової політики є актуальним питанням на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

В Україні дослідження окремих питань займаються відомі українські економісти, а саме: М. Д. Білик, І. А. Золотко [1], О. Д. Василик [2], М. Я. Азаров [3], Л. В. Дикань, В. П. Вишневский [5] та інші. Однак наявність великої кількості наукових праць так і не вирішила проблему. Податкова система України все ще потребує розвитку.

Метою статті є розгляд податкової системи України, дослідження основних проблем та визначення можливих перспектив їх вирішення.

Об'єктом статті є податкова система України.

Предметом статті є дослідження найважливіших проблем розвитку системи оподаткування України та основних шляхів їх вирішення.

Наявна податкова система є однією з найскладніших у правовій системі України. Наша країна має складне законодавство, велику кількість статей закону можна тлумачити неоднозначно, деякі законодавчі акти є суперечливими та недостатньо узгодженими. Як свідчить практика застосування податкового законодавства, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, сприяють появі нових проблем [1].

Дослідження Світового банку і аудиторської компанії «PricewaterhouseCoopers» показують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі як мінімум протягом останніх шести років [4].

Про це свідчать такі дані, як легкість сплати податків в Україні серед інших країн світу (Україна займає 181 місце – третє найгірше місце у світі), кількість податкових платежів в Україні за рік (135 платежів – найгірше місце у світі).

Розглянемо два найпоширеніші податки в усьому світі та ставки по них у різних країнах.

Найпоширенішим податком в усьому світі є податок на прибуток. В Україні базова ставка податку на прибуток становить 18 відсотків.

Існують такі країни, де діє низька процентна ставка. Так, наприклад, у Ліхтенштейні ставка податку на прибуток становить 12,5 відсотків. У Молдові діє ставка в 12 відсотків, а в Македонії й того менше – лише 10 відсотків.

Значно вища, ніж в Україні, ставка податку на прибуток, наприклад, у Сполучених Штатах Америки, де вона становить 40 відсотків, у Японії – 35,65 відсотків, у Бельгії – 34 відсотки, в Італії – 31,4 відсотка, у Німеччині – 29,6 відсотків.

Ідентична до України ставка податку на прибуток у Білорусії. Схожі ставки діють в таких країнах, як: Туреччина і Росія – 20 відсотків, Польща і Чехія – 19 відсотків, Румунія – 16 відсотків [4].

Виходячи з вищевикладеного, ставка податку на прибуток в Україні подібна ставкам низки інших країн, що знаходяться в процесі розвитку.

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового навантаження, але й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Протягом останніх років у системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки прямих податків. Непрямі податки хоч і зручні для фіскальних органів з позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. На етапі соціально-економічних реформ, коли основним мотивом економічної політики стає орієнтація держави на міжнародні ринки, на поживлення підприємництва, назріла гостра необхідність невідкладного реформування податкової системи, створення цілісного, узгодженого, стабільного та раціонального податкового законодавства. Все це й обумовлює необхідність реформування податкової системи [2].

Враховуючи вищевикладене, до основних проблем функціонуючої системи оподаткування в Україні належать:

- 1) неузгодженості та протиріччя окремих податкових законів, їхня нестабільність, безсистемне надання пільг і перекручування суті окремих видів податків;
- 2) значна нерівномірність розподілу податкового навантаження;
- 3) велика кількість малоефективних податків, які потребують істотних адміністративних витрат, що перевищують доходи бюджету;
- 4) податкова система нині є чинником зниження рівня економічного зростання та інвестиційної активності, стимулювання ухилення від сплати податків [3].

З метою вирішення певних протиріч і неузгодженостей окремих законів у сфері оподаткування необхідно вдосконалити нормативно-правову базу України шляхом чіткої визначеності справляння, нарахування та сплати податків та зборів у державний бюджет країни.

Для спрощення роботи працівників контролюючих органів України, а також платників податків необхідно зменшити кількість нормативно-правових актів, якими вони повинні володіти та керуватися на практиці, або проводити всебічну організаційну і просвітницьку роботу з платниками податків, регулювати і вдосконалювати інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також урахувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян країни, усталені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування. Вітчизняними вченими пропонується запровадити систему керування ризиками при організації й здійсненні податкових перевірок, що має скоротити кількість податкових перевірок на підприємстві, а також зменшити кількість контролюючих органів. Це допоможе зменшити адміністративні витрати й підвищити ефективність податкової системи.

Для зменшення витрат бюджету, на наш погляд, потрібно ліквідувати всі нерентабельні податки, частка яких у податкових зборах України дуже мала. А для зростання надходжень у бюджет варто збільшити ставки акцизних



зборів на деякі види товарів, особливо на ті, які завдають шкоди здоров'ю, і поступово довести їх до європейського рівня. Крім того, система сплати податків в Україні повинна мати обов'язковий характер. Також необхідно переглянути доцільність деяких податкових пільг. Скасування частини неефективних пільг приведе до зменшення податкового навантаження на платників податку шляхом рівномірного розподілу доходів між суб'єктами оподаткування. До того ж скасування пільг є реформуванням системи оподаткування за принципом справедливості [5].

Проаналізувавши стан сучасної системи оподаткування України, можна зробити висновок, що вона має серйозні недоліки, а саме: нестабільність податкової системи; часті зміни в законодавчих актах по окремих податках негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності; основним є фіскальний напрям податкової системи, відсутні єдині і порівняно стабільні нормативи відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів тощо.

У наш час є нагальна потреба надалі досліджувати розвиток оподаткування в Україні, бо саме нам і нашим поколінням доведеться вирішувати всі неузгодженості з податковою системою.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Волошан І. Г.

Література: 1. Білик М. Д. Податкова система України : навч.-метод. посібник [для самостійного вивчення дисципліни] / М. Д. Білик, І. А. Золотко. – К. : КНЕУ, 2000. – С.190. 2. Василик О. Д. Податкова система України : навч. посібник : [для студ. екон. спец. вищих закл. освіти] / О. Д. Василик ; Українська держ. фінансова академія. – К. : ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – С. 447–450. 3. Азаров М. Я. Податкова політика в Україні: проблеми та реалії / М. Я. Азаров // Вісник податкової служби України. – 2006. – № 10. – С. 51–53. 4. Місце України за рейтингом «Ведення бізнесу 2013» / Публікація юридичної фірми «Brite&Gribe» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bg-law.com.ua/pres-oglyad/23-msce-ukrayini-za-reytingom-vedennyabznesu-2013.html> 5. Вишне夫斯基 В. П. Принципи оподаткування: обґрунтування та емпірична перевірка / В. П. Вишне夫斯基 // Економіка України. – 2008. – №10.– С. 55-72.



АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

УДК 631.115:65.011

Чорна І. Ю.

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

Анотація. У статті проаналізовано основні показники оцінки розвитку фермерських господарств Харківської області. Визначено основні проблеми їхнього функціонування в сучасних умовах. Запроваджено перспективні напрями ефективного розвитку та посилення їхньої конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: фермерське господарство, розвиток, ефективність, аналіз, оцінка.

Аннотация. В статье проанализированы основные показатели оценки развития фермерских хозяйств Харьковской области. Определены основные проблемы их функционирования в современных условиях. Введены перспективные направления эффективного развития и усиления их конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, развитие, эффективность, анализ, оценка.

Annotation. The article analyzes the main indicators to assess the development of farms Kharkov region. The main problems of their functioning in modern conditions. Introduced prospective directions of effective development and strengthening their competitiveness in the market.

Keywords: farming, development, efficiency, analysis, evaluation.

Сучасні етапи розвитку аграрного сектору економіки в умовах поглиблення міжнародної економічної інтеграції свідчать про пріоритетність вирішення проблем, пов'язаних зі сталим розвитком підприємницьких структур агробізнесу, а саме – фермерських господарств. Розвиток фермерських господарств характеризується значним ступенем ризику господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища, що негативно позначаються на показниках ефективності господарської діяльності.

Через недосконалість системи організаційно-економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання багато фермерських господарств опинилися у критичному стані. Тому актуалізується проблема забезпечення ефективного розвитку фермерських господарств, розробка відповідних заходів щодо посилення конкурентоспроможності на ринку.

Дослідженню проблем розвитку та ефективності діяльності фермерських господарств присвячено наукові праці таких економістів-аграріїв, як Л. Ю. Мельник, Л. Л. Мельник, П. Т. Саблук [2], П. М. Макаренко [1].

Більшість науковців вважає, що фермерство в країнах з ринковою економікою є організаційно-правовою формою господарювання в агросфері. Разом із тим, вони зазначають, що ефективність фермерських господарств визначається не тільки ефектом приватного господарювання, але й багатьма іншими чинниками, як розміри господарства [1].

Метою статті є оцінювання основних тенденцій та ефективності виробничо-господарської діяльності фермерських господарств у Харківській області, що дозволить визначити основні напрямки регулювання і стимулювання їхнього розвитку на регіональному рівні.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин аграрний сектор України представлений різними формами господарювання, серед яких найпоширенішим різновидом приватного підприємництва є фермерські господарства.

Харківська область має стабільний розвиток серед інших областей і посідає п'яте місце в Україні за кількістю фермерських господарств. На початок 2013 р. в регіоні налічувалось 1196 фермерських господарств, тоді як у 2010 р. – 1226 [3].

Основною тенденцією розвитку фермерських господарств за останні роки є зменшення їхньої загальної кількості (рис. 1).

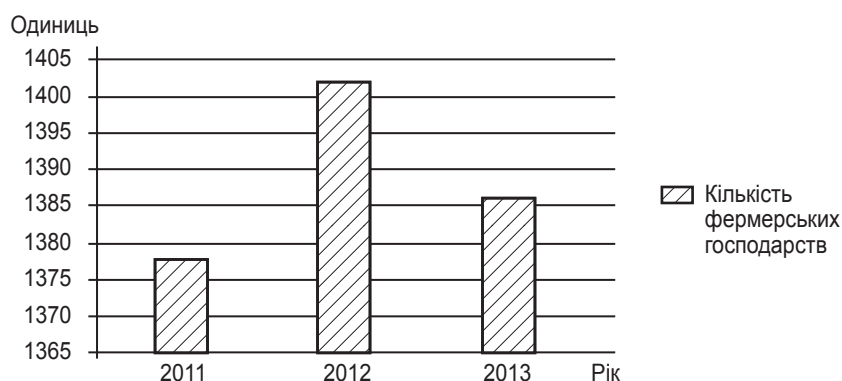


Рис. 1. Динаміка фермерських господарств

Аналізуючи динаміку розвитку фермерських господарств області, необхідно зазначити, що зменшення їхньої кількості обумовлене негативним впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників на розвиток підприємництва в аграрній сфері в умовах суцільної економічної кризи.

Характерною особливістю фермерських господарств в умовах сьогодення є недостатня цінова конкурентоспроможність більшості видів сільськогосподарської продукції, яка обумовлена зростаючою техніко-технологічною відсталістю, неефективним використанням виробничо-ресурсного потенціалу. Все це призвело до різкого зменшення обсягів виробництва продукції за останні роки, зниження ефективності використання землі та продуктивності праці.

Сучасний стан сільськогосподарського виробництва вказує на те, що зміна форми власності і господарювання не забезпечили сьогодні появи ефективного власника. Фермерські господарства, незважаючи на значну питому вагу в кількості господарюючих суб'єктів, посідають порівняно незначне місце у виробництві продукції сільськогосподарства області.

Пристосування фермерських господарств до мінливого ринкового середовища визначило економічну доцільність і виробничу орієнтованість переважної більшості підприємців на вирощування обмеженого переліку високоліквідних культур, які забезпечують прибутковість цих господарств.



У зв'язку з недосконалістю чинного законодавства і недостатньою державною підтримкою діяльність фермерських господарств не принесла бажаних результатів. Неналагоджена ефективна система матеріально-технічного і виробничого обслуговування, обмежена доступність до ринків збуту, відсутність інформації про реальні ціни на окремі види продукції призводить до зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, зниження доходів і внаслідок цього втрати позицій на ринку.

З метою підвищення прибутковості виробництва фермерські господарства повинні використовувати насамперед внутрішні можливості щодо забезпечення ефективного використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу та проведення маркетингової діяльності. Оскільки основним джерелом формування доходів для багатьох сільськогосподарських підприємств є реалізація виробленої продукції, то основою маркетингової роботи повинна стати розробка оптимальної програми виробництва основних видів продукції відповідно до вимог ринку і потреб споживачів з урахуванням внутрішніх можливостей використання наявного ресурсного потенціалу, що дозволить оптимізувати отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво земель та інших ресурсів.

Вибір виробничої програми повинен оцінюватися з урахуванням переваг ведення високоєфективних галузей, їх вдалого сполучення, адекватності до регіональних природно-кліматичних умов господарювання, що дозволить урахувати вплив агробіокліматичного та агротехнологічного потенціалів на якість продукції, забезпечить конкурентні переваги підприємств за рахунок зниження собівартості продукції.

Отже, сьогодні є незаперечним фактом, що фермерські господарства є рівноправною формою підприємницької діяльності у сфері агробізнесу. Стратегічний розвиток фермерських господарств повинен бути орієнтований на збільшення обсягів виробництва і підвищення якості продукції при оптимальних затратах на її виробництво, що в свою чергу забезпечить високий рівень ефективності їхньої діяльності та конкурентоспроможності.

Основними напрямками забезпечення стабільного ефективного розвитку фермерських господарств та зміцнення їхніх позицій на ринку мають стати:

- оптимізація розмірів землекористування, що дозволить більш раціонально та ефективно використовувати виробничий потенціал та сучасні інтенсивні агротехнології виробництва;
- формування та реалізація власної стратегії розвитку на основі розробки оптимальної програми виробництва основних видів продукції з метою максимізації отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво земель та інших ресурсів;
- поглиблення інтеграційних процесів і кооперування виробничої діяльності фермерських господарств, що дасть можливість господарствам отримувати додаткові прибутки від реалізації продукції переробки;
- активізація державної підтримки фермерських господарств.

Наведені пропозиції сприятимуть в перспективі підвищенню ефективності та конкурентоспроможності фермерських господарств, отриманню прибутків, необхідних для забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва.

Подальшого дослідження потребує більш детальне обґрунтування організаційно-економічних чинників впливу на ефективне функціонування фермерських господарств.

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

Література: 1. Макаренко П. М. Економічний потенціал різних форм аграрних підприємств / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 89–97. 2. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19–37. 3. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>. 4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

УДК 658.11:005.934

Чухланцева А. М.

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

Анотація. У статті розглянуто поняття ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства. Надано поняття структури ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено складові структури ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, фінансова стабільність, внутрішні та зовнішні загрози, фінансова незалежність.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие ресурсного обеспечения экономической безопасности предприятия. Предоставлено понятие структуры ресурсного обеспечения экономической безопасности предприятия. Определены составляющие структуры ресурсного обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, финансовая стабильность, внутренние и внешние угрозы, финансовая независимость.

Annotation. The article deals with the concept of resource provision of economic security. Courtesy of the concept of the structure of resources to ensure the economic security of the enterprise. The components of the structure of resources to ensure the economic security of the enterprise.

Keywords: economic security, enterprise, financial stability, internal and external threats, financial independence.

Підвищення рівня конкуренції, непередбачуваність багатьох факторів зовнішнього середовища, ризиковий характер підприємницької діяльності значно актуалізували проблему виживання підприємства в сучасних умовах господарювання. За цих умов діяльність багатьох українських підприємств супроводжується послабленням фінансово-господарських зв'язків, погіршенням фінансового становища, банкрутствами тощо. Отже, важливого значення набуває забезпечення безпечного функціонування та розвитку вітчизняних підприємств.

Багато вчених як в Україні, так і в країнах ближнього і далекого зарубіжжя займаються питаннями, пов'язаними із забезпеченням економічної безпеки вітчизняних підприємств. Вагомий внесок у розкриття цього питання зробили: В. М. Геєць [1], В. Ф. Гипоненко [2], М. І. Камлик [3], Г. В. Козаченко [4], М. В. Куркин [5], Ю. І. Лисенко [6], П. І. Орлов [7], В. С. Пономаренко [8] та інші. Проте у розробці зазначеної проблеми залишається низка невирішених і дискусійних питань. Зокрема, практично відсутній єдиний підхід до визначення власне категорії «економічна безпека підприємства». На думку В. М. Геєця, економічна безпека, знаходячись на стику економіки та безпеки, як і будь-яке міждисциплінарне поняття, залежить від ступеня розробки наукового апарату, а проблеми економічної безпеки не знайшли достатнього обговорення у наукових колах [1].

Метою дослідження є аналіз походження та визначення сутності економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовищ, а також здатність швидко усувати різні варіанти загроз чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначається негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему мір, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

Для кожного підприємства «зовнішні» та «внутрішні» загрози є суто індивідуальними. Разом із тим, на думку авторів, указані категорії включають окремі елементи, притаманні практично будь-якому суб'єкту господарської діяльності.

До зовнішніх загроз і дестабілізаційних чинників можна віднести протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, фірм і приватних осіб, що займаються промисловим шпигунством або шахрайством, збанкрутілих ділових партнерів, раніше звільнених за різні провини співробітників підприємства, а також правопорушення з боку корумпованих елементів з числа представників контрольних і правоохоронних органів.

До внутрішніх загроз і дестабілізаційних чинників відносять дії або бездіяльність (зокрема, умисну й ненавмисну) співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідками яких мо-

жуть бути завдання економічного збитку підприємства, відтік або втрата інформаційних ресурсів, підлив його ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у взаєминах із реальними та потенційними партнерами (аж до втрати важливих контрактів), конфліктних ситуацій з представниками кримінального середовища, конкурентами, контрольними і правоохоронними органами, виробничий травматизм або загибель персоналу тощо [2].

Кількісний і якісний аналіз перерахованих вище загроз дозволяє зробити висновок про те, що надійний захист економіки будь-якого підприємства можливий тільки в разі комплексного й системного підходу до її організації.

Економічна безпека підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки підприємства – оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства.

Для своєї економічної безпеки підприємство використовує сукупність власних корпоративних ресурсів, тобто фактори бізнесу, що використовуються власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу.

Серед них виокремимо низку ресурсів:

1) *ресурс капіталу* – акціонерний капітал підприємства, який у поєднанні з позиковими фінансовими ресурсами є кровоносною системою підприємства і дозволяє купувати і підтримувати інші корпоративні ресурси підприємства;

2) *ресурс персоналу* – менеджери підприємства, штат інженерного персоналу, виробничих робітників і службовців з їхніми знаннями, досвідом і навичками є основною провідною і сполучною ланкою, що поєднує в одне ціле всі фактори даного бізнесу, забезпечуючи провадження у життя ідеології бізнесу, а також досягнення цілей бізнесу;

3) *реформування менеджменту* – один із ключових елементів реформування підприємства загалом. Промисловий менеджмент як група освічених, ініціативних, здібних до скоординованої праці й управління іншими людьми менеджерів складає вельми важливий прошарок у соціальній структурі суспільства. На його частку припадає близько 3 % усіх зайнятих в економіці;

4) *ресурс інформації й технології* є сьогодні найбільш цінним і дорогим з ресурсів підприємства. Саме інформація про зміну політичної, соціальної, економічної та екологічної ситуації, зміни на ринках підприємства, науково-технічна і технологічна інформація, конкретні ноу-хау, що стосуються певних аспектів даного бізнесу, нове в методах організації й управління бізнесом дозволяє підприємству адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього середовища бізнесу, ефективно планувати і здійснювати свою господарську діяльність;

5) *ресурс техніки і обладнання* – одна з основних можливостей підприємства, адже на основі фінансових, інформаційно-технологічних і кадрових можливостей, що має підприємство, воно купує технологічне та інше обладнання, необхідне, на думку менеджерів підприємства, і доступне, виходячи з наявних ресурсів;

6) *ресурс прав* – включає до свого складу права на використання патентів, ліцензії і квоти на використання природних ресурсів, а також експортні квоти, права на користування землею. Цей ресурс дозволяє підприємству залучитися до використання передових технологічних розробок, не проводячи власних наукових досліджень, що дорого коштують, а також отримати доступ до виключних можливостей розвитку бізнесу [3, с. 101–102].

Реалізація забезпечення економічної безпеки підприємства потребує формування необхідних інвестиційних ресурсів. З метою досягнення її найвищого рівня підприємство повинне провести роботу з забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи, а саме: фінансової, кадрової, організаційної та правової складових.

Фінансова складова забезпечує мобілізацію фінансових ресурсів у обсягах, достатніх для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

Кадрова складова ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства визначає наявність необхідної кількості персоналу відповідної кваліфікації та структури. Значущість цієї складової ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства завжди є перманентною.

Організаційна складова передбачає точний і швидкий розподіл завдань і відповідностей серед учасників і зворотний зв'язок для контролю або регулювання виконання завдань.

Технологічна складова ресурсного забезпечення підприємства припускає наявність таких технологій і бізнес-процесів, які підсилюють можливості суб'єкта господарювання протистояти загрозам економічній безпеці.

Правова складова ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства також є безумовною, оскільки легітимність способів такого забезпечення, по-перше, має бути безсумнівною, по-друге, потребує витрат певних коштів, по-третє, її ігнорування може призвести до втрати власності підприємства [5].

Виходячи з викладеного можна зробити висновок про те, що побудова структури ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства стикається з певними труднощами через дуальну природу ресурсного забезпечення, яке водночас є об'єктом захисту від загроз та інструментом забезпечення його економічної безпеки.



З урахуванням перерахованих завдань, умов конкурентної боротьби, специфіки бізнесу підприємства будеться система його економічної безпеки (далі – СЕБ). Необхідно зазначити, що СЕБ кожної компанії є також суто індивідуальною. Її повнота і дієвість багато в чому залежать від наявності в державі законодавчої бази, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, що виділяються керівником підприємства, розуміння кожним зі співробітників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань і практичного досвіду начальника СЕБ, що безпосередньо займається побудовою і підтриманням в «робочому стані» самої системи.

На сьогодні все більшої актуальності набуває захист інтересів підприємства від протиправної діяльності корумпованих представників контрольних і правоохоронних органів. У зв'язку з цим даний напрям роботи багатьма начальниками служб економічної безпеки комерційних структур виділяється як окремий елемент СЕБ [6].

Основне значення подібної системи полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінювання її надійності та ефективності є: забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження та примноження фінансів і матеріальних цінностей; попередження кризових ситуацій, зокрема різних надзвичайних подій, пов'язаних із діяльністю «зовнішніх» або «внутрішніх» недоброзичливців.

Особливістю й водночас складністю в процесі побудови системи економічної безпеки є той факт, що її дієвість практично цілком залежить від людського чинника. Як свідчить практика, навіть за наявності на підприємстві професійно підготовленого начальника служби безпеки і сучасних технічних засобів не можна досягти бажаних результатів доти, доки в колективі кожен співробітник не усвідомить важливість і необхідність запроваджуваних заходів економічної безпеки. На думку авторів, у питаннях економічної безпеки як ніколи важливою є роль розуміння актуальності проблеми насамперед самим керівником підприємства. При цьому необхідно розуміти, що в питаннях забезпечення економічної безпеки «другорядних» посадових осіб немає.

З урахуванням викладеного можна зробити висновок про те, що СЕБ підприємства тільки тоді відповідатиме вимогам, що ставляться до неї, коли весь персонал розуміє важливість забезпечення безпеки компанії і свідомо виконуватиме всі встановлені вказаною системою вимоги. З цієї метою необхідне проведення безперервної копійки виховної та профілактичної роботи зі співробітниками підприємства, їх навчання і спеціальної підготовки з питань чинного законодавства та різних аспектів економічної безпеки.

З метою стабільного функціонування підприємства підприємці повинні тією чи іншою мірою займатися забезпеченням безпеки бізнесу або економічної безпеки. Розмір, капітаємність, технологічна складність і публічність бізнесу визначають лише обсяг тих робіт, які підприємці проводять з метою забезпечення безпеки бізнесу, і їхній бюджет. Не опікуючись дотриманням елементарних вимог до економічної безпеки бізнесу, підприємство може опинитися на межі банкрутства. Вчасно проведений професійний аудит безпеки дозволить підприємству запобігти більшості форс-мажорних витрат, спрямованих на ліквідацію наслідків прорахунків у забезпеченні безпеки бізнесу, тобто профілактика загроз економічній безпеці підприємства дозволяє заощадити на витратах на утримання служби безпеки. Профілактика проблеми завжди коштує дешевше, ніж вирішення вже виниклої небезпечної ситуації.

У сучасних умовах процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від удосконалення їхньої діяльності в галузі забезпечення економічної безпеки. Як основні чинники, що негативно впливають на безпеку підприємницької діяльності в Україні, можна виділити такі: активна участь представників влади і управління в комерційній діяльності; використання кримінальних структур для впливу на конкурентів; відсутність законів, що дозволяють в повному обсязі протидіяти недобросовісній конкуренції; відсутність у країні сприятливих умов для проведення науково-технічних досліджень; відсутність докладної та об'єктивної інформації про суб'єктів підприємницької діяльності та про їхнє фінансове становище; відсутність культури ведення справ у підприємницькому середовищі; застосування оперативних і технічних методів з метою отримання потрібної інформації про конкурентів.

Перспективним напрямком досліджень у цій сфері може бути більш детальний аналіз функціональних складових і розробка комплексної системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

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

Література: 1. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 240 с. 2. Гипоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гипоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М. : Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с. 3. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с. 4. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с. 5. Куркин М. В. Управление экономической безопасностью предприятия : монографія / М. В. Куркин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с. 6. Лысенко Ю. И. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. И. Лысенко. – Донецк : ДонНУ,

2002. – 178 с. **7.** Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми / П. І. Орлов, В. Є. Духов. – Х. : Прометей-Прес, 2004. – 284 с. **8.** Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2004. – 144 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ

УДК 336.22:338.43

Шаталова Н. Ю.

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

Анотація. У статті розглянуто особливості механізму податку на додану вартість експортних операцій. Надано характеристику податку на додану вартість. Обґрунтовано теоретичні та науково-практичні аспекти обліку експортних операцій, висвітлено основні проблеми, які виникають в результаті оподаткування експортних операцій.

Ключові слова: податок на додану вартість, експорт, облік, оподаткування.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности механизма налога на добавленную стоимость экспортных операций. Охарактеризован налог на добавленную стоимость. Обоснованы теоретические и научно-практические аспекты учета экспортных операций, освещены основные проблемы, которые возникают в результате налогообложения экспортных операций.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, экспорт, учет, налогообложение.

Annotation. The article describes the features of the mechanism of VAT export operations. Characterized by the value added tax. Grounded theoretical, scientific and practical aspects of the accounting of export operations, highlight the main problems that arise as a result of the taxation of export operations.

Keywords: value added tax, export, accounting, taxation.

Проблеми функціонування та реформування податку на додану вартість в Україні досліджувалися такими авторами, як М. Я. Азаров, О. М. Вінник, О. Д. Данілов, Т. І. Єфименко, Ф. О. Ярошенко та інші [1–5].

Метою статті є дослідження проблем обліку податку на додану вартість в експортних операціях.

Експорт товарів (робіт, послуг) є одним із основних видів зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (у тому числі, з оплатою не в грошовій формі) з вивезенням або безвивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Основними завданнями обліку експортних операцій є:

- формування достовірної інформації про господарські операції, пов'язані з експортом товарів для забезпечення можливості прийняття ефективних управлінських рішень;
- правильне визначення фінансових результатів від здійснення експортних операцій;
- формування достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості іноземних покупців та замовників;
- визначення суми курсових різниць та їхнього впливу на фінансовий результат [6].

Підставою для обліку експортних товарів і послуг є відповідно оформлені товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, банківські та інші документи. У податковій декларації з податку на додану вартість для експортних операцій виділено окремий рядок, а саме – рядок 2.1 «Експортні операції», у якому відображаються обсяги поставки без ПДВ за експортними операціями.

Операції з вивозу товару за межі митної території України, а також операції з надання послуг (виконання робіт) для їхнього споживання за межами митної території України є об'єктом оподаткування ПДВ. Базою оподаткування є контрактна (договірна) вартість товарів (робіт, послуг), яка визначається вільними чи регульованими цінами (тарифами). У договірну (контрактну вартість) включаються будь-які суми грошових коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються експортеру товарів безпосередньо покупцем-нерезидентом або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості експортних товарів.

До операцій із вивозу (експорту) товарів за межі митної території України, а також до операцій з продажу робіт (послуг), що призначені для використання та споживання за межами митної території України, застосовується нульова ставка ПДВ [7].

Нульова ставка з ПДВ для експорту товарів – це різновид пільги, що надається платникам з метою стимулювання зовнішньоекономічної торгівлі, підтримання конкурентоспроможності українських товарів на зовнішньому ринку і поліпшення валютного балансу країни.

Оплачуючи сировину з ПДВ, експортери отримують виручку без ПДВ. А рентабельність не завжди перевищує вхідний ПДВ. У результаті експортної виручки не вистачає на оплату сировини, експортер вимушений брати кредити на період, поки він не отримає бюджетне відшкодування.

Податковий кодекс визначає, що датою виникнення податкового зобов'язання із застосуванням нульової ставки ПДВ є дата фактичного вивозу цих товарів за межі митної території України (а не дата відвантаження з підприємства) із підтвердженням такого вивозу оформленою належним чином вантажно-митною декларацією.

Підприємства-експортери можуть мати право на бюджетне відшкодування у кожному звітному періоді, оскільки при здійсненні експортних операцій їхні податкові зобов'язання дорівнюють нулю у зв'язку із застосуванням нульової ставки ПДВ, і завжди є податковий кредит, що формується з сум ПДВ у вартості придбаних товарів. А тому в кожному періоді експортери можуть отримувати бюджетне відшкодування [8].

Відповідно до Податкового кодексу, під бюджетним відшкодуванням розуміється сума, що підлягає поверненню платнику ПДВ із бюджету у випадках, визначених цим Кодексом. Сума ПДВ, яка:

підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного податкового періоду та сумою податкового кредиту такого звітного податкового періоду.

Отримане від'ємне значення різниці сум податкового зобов'язання та податкового кредиту в першому звітному періоді його виникнення: або враховується у зменшенні суми податкового боргу з ПДВ, який виник за попередні податкові періоди; або зараховується до складу податкового кредиту наступного періоду (якщо податкового боргу немає).

Право на бюджетне відшкодування платник ПДВ матиме лише в наступному податковому періоді за умови, якщо отримає в такому періоді від'ємне значення різниці сум податкового зобов'язання та податкового кредиту. При цьому платнику ПДВ відшкодовується не вся сума від'ємного значення, а лише та частина, яка дорівнює сумі ПДВ, фактично сплаченій ним у попередньому податковому періоді постачальникам товарів (послуг).

Для експортера можливі два способи бюджетного відшкодування:

- у рахунок зменшення податкового зобов'язання з ПДВ наступних податкових періодів;
- на поточний банківський рахунок платника ПДВ.

Отримання попередньої оплати за товари, які, згідно з договором, підлягають вивозу за межі митної території України, не є підставою для виникнення податкового зобов'язання з ПДВ [6].

Незважаючи на те, що експорт товарів передбачає їхню поставку неплатнику вітчизняного ПДВ, податкова накладна обов'язкова. Товари вважаються експортованими платником податку в разі, якщо їх експорт засвідчений належно оформленою митною вантажною декларацією. Для підтвердження факту вивезення товарів за межі України на оригіналах вантажно-митної декларації митники повинні зробити напис «про фактичне вивезення експортованих товарів за межі митної території України, який засвідчується підписом відповідальної посадової особи і гербовою печаткою митного органу». Тобто, оформивши вантажно-митну декларацію, експортер звертається до митників з відповідною заявою, і після перетину вантажем кордону України вони оформляють такий запис. Саме на цю дату виписують і 2 примірники податкової накладної [9].

Отже, прагнення України до світової інтеграції, до участі у найбільш цікавих міжнародних програмах потребує вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно з Податковим кодексом, нульова ставка з ПДВ для експорту товарів – це різновид пільги, що надається платникам з метою стимулювання зовнішньоекономічної торгівлі, підтримання конкурентоспроможності українських товарів на зовнішньому ринку. Але це не так. Насправді, нульова ставка – це постійний відтік обігових коштів, безперервні податкові перевірки. Відтак, проблема полягає в тому, що дозволити собі значну частку в експорті можуть тільки великі суб'єкти підприємницької діяльності.



Література: 1. Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні / А. Соколовська // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 24–31. 2. Вінник О. М. Інвестиційне право : навчальний посібник / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2010. – 252 с. 3. Данилов О. Д. Податок на додану вартість : навчальний посібник / О. Д. Данилов. – К., 2011. – 254 с. 4. Податок на додану вартість в Україні : посібник [для студ. вищих навч. закл.] / За заг. ред. Ф. О. Ярошенко ; Національна академія держ. податкової служби. – Ірпінь, 2013. – 396 с. 5. Азаров М. Я. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко. – К. : НДФІ, 2013. – 344 с. 6. Протопова Н. А. Організаційні аспекти аудиту експортних операцій / Н. А. Протопова // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2. – С. 90–95. 7. Якименко Н. О. Особливості організації бухгалтерського та податкового обліку експортних операцій / Н. О. Якименко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2013. – № 22. – С. 26–30. 8. Давидова К. Планування ПДВ для експортера / К. Давидова // Баланс. – 2013. – № 18. – С. 12–13. 9. Алпатова Н. Податкові накладні: принципи заповнення / Н. Алпатова // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 90. – С. 5–14.



ТАРИФНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

УДК 657.6:657.471.12

Швидка О. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання системи оплати праці, особливу увагу приділено такому її виду, як тарифна система оплати праці, та державному регулюванню. Визначено основні шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві.

Ключові слова: заробітна плата, тарифна система оплати праці, тарифна сітка, державне регулювання оплати праці, тарифний коефіцієнт, мінімальна заробітна плата.

Аннотация. В статье изучаются вопросы системы оплаты труда, особое внимание уделено такому ее виду, как тарифная система оплаты труда, и государственному регулированию. Определены основные пути усовершенствования системы оплаты труда на предприятии.

Ключевые слова: заработная плата, тарифная система оплаты труда, тарифная сетка, государственное регулирование оплаты труда, тарифный коэффициент, минимальная заработная плата.

Annotation. In this article we study the wage system, special attention is paid to such her mind as the tariff system of remuneration, and government regulation. The main ways of improving the system of remuneration in the company.

Keywords: wage tariff system of remuneration, the scale of charges, government regulation of wages, tariff rate, the minimum wage.

Потреби, інтереси, цінності – найважливіші стимули людської діяльності. Задоволення матеріальних і духовних потреб більшості населення можливе лише за умови реалізації кожним працездатним свого права на працю і, як наслідок, отримання ним певної маси матеріальних благ в обмін на свою працю. Заробітна плата – є найважливішим засобом підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. В системі оплати праці найбільш використовуваною є тарифна система. Тому на сьогодні досить актуально постає питання детального вивчення цієї системи.

До зарубіжних і вітчизняних учених, які займалися вивченням цього питання, належать: І. В. Чепурина, В. Г. Грузиков, О. І. Волкова, І. Н. Бойчик, П. С. Хорив та інші. Аналіз останніх публікацій показав, що способи диференціації та нарахування трудових доходів бувають дуже різними, але найбільш розповсюдженою є тарифна система оплати праці, що охоплює співвідношення в оплаті праці і мінімальну тарифну ставку [1].

Об'єкт дослідження – тарифна система оплати праці.

Предмет дослідження – тарифна система оплати праці на підприємстві.

Для досягнення визначеної мети в процесі проведення дослідження було поставлено й вирішено такі завдання: дати визначення поняття «тарифна система оплати праці» та визначити шляхи її вдосконалення.

В умовах ринкового механізму заробітна плата забезпечує не лише основи відтворення робочої сили, вона стає дедалі вагомішим чинником відтворення суспільного виробництва, виступає як один із основних регулювальників ринку праці. Розвиток соціально-трудова відносин багато в чому залежить від рівня оплати праці, вдосконалення цих відносин [2].

Елементи організації оплати праці є способом встановлення залежності величини заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів. Організація оплати праці проводиться на основі:

- законодавчих документів;
- генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих та регіональних угод;
- трудових договорів.

Згідно зі статтею 96 Кодексу законів про працю України, основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка складається з тарифних сіток, тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик [3].

Тарифна система оплати праці – це сукупність правил, за допомогою яких забезпечується порівняльна оцінка праці залежно від класифікації, умов її виконання, відповідальності, значення галузі та інших факторів, які характеризують якісну сторону праці.

Присвоєний працівникові кваліфікаційний (тарифний) розряд є підставою для надання йому можливості виконувати роботу відповідної складності. Державне регулювання оплати праці здійснюється шляхом встановлення мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій в оплаті праці, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов визначення частини доходу, що спрямовується на оплату праці, умов і розмірів оплати праці, а також шляхом оподаткування підприємств і доходів працівників. Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців ґрунтується на схемах посадових окладів, тобто розміри яких встановлюються залежно від посад, що займають керівники, спеціалісти і службовці, їхньої кваліфікації, умов праці, масштабів і складності виробництва, обсягів, важливості робіт.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР) [4].

Розміри мінімальної заробітної плати на 2014 р. затверджено Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 27.03.2014 р. № 1165-VII. У 2014 р. заплановано встановити такий рівень мінімальної зарплати в Україні: у місячному розмірі – 1218 грн, у погодинному розмірі – 7,3 грн.

Тарифна система оплати праці включає в себе два елементи: тарифну сітку та тарифну ставку.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їхньої складності, а робітників – залежно від їхніх кваліфікацій та відповідальності по розрядах тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Тарифна ставка – це суми, які нараховуються за певний проміжок часу (година, день) працівникам відповідної кваліфікації (розряду). Тарифні ставки на підприємстві диференціюються за складністю праці, кваліфікацією робітників. Вища ставка робітників вищих розрядів.

Тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів і тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюється безпосередня залежність розміру заробітної плати працівників від їхньої кваліфікації, кожному кваліфікаційному розряду відповідає тарифний коефіцієнт, що показує, у скільки разів тарифна ставка цього розряду перевищує тарифну ставку першого розряду.

Одним із основних напрямків удосконалення тарифного регулювання заробітної плати на підприємствах України є запровадження єдиної гнучкої тарифної системи (ЄГТС), яка охоплює в комплексі два нетрадиційні підходи до створення тарифної системи – запровадження єдиної тарифної сітки (ЄТС) і введення системи гнучких тарифних ставок [5].

В основу ЄТС повинен бути покладений принцип зростання тарифних коефіцієнтів з розряду до розряду з урахуванням рівномірної та регресивної зміни цих коефіцієнтів. Такий принцип зумовлюватиме створення переваг в оплаті праці працівників нижчих рівнів кваліфікації.

Отже, тарифна система оплати праці є основою для встановлення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників. За її допомогою визначається необхідна кількість працівників відповідної кваліфікації чи спеціальності, а також співвідношення заробітної плати різних категорій працівників. У зв'язку з тим, що норми затрат праці встановлюються нормуванням, тарифна система є



сполучною ланкою між нормуванням та системами заробітної плати. У сучасних економічних умовах кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій вимог генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод згідно з чинним законодавством.

Отже, тарифна система є сукупністю факторів, які визначають співвідношення між розміром оплати праці, її якістю, кваліфікацією робітника.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Пилипенко А. А.

Література: 1. Метельська З. П. Стан, проблеми та можливі шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві / З. П. Метельська // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 13. 2. Шкільов О. В. Економіка праці й соціально-трудова відносина : підручник / [О. В. Шкільов, С. С. Барабан, В. А. Ярославський та ін.] ; за ред. д-ра. екон. наук, проф. Шкільова О. В. – К. : Четверта хвиля, 2008. – 472 с. 3. Кодекс законів про працю України : Затверджено Законом України від 10.12.71 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 4. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносина : навчальний посібник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с. 5. Джерела з Інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/NTIP2006/Economics/10bilous.doc.htm>.



ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ

УДК 330.5(477)

Шеврекука С. С.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено формування сальдо платіжного балансу України, основних тенденцій його динаміки та їх економічного значення, використання інвестицій, кредитних запозичень і резервних активів України.

Ключові слова: платіжний баланс, експорт, імпорт, сальдо зовнішньоторговельного балансу, баланс товарів, баланс послуг.

Аннотация. Исследовано формирование сальдо платежного баланса Украины, основных тенденций его динамики и их экономического значения, использование инвестиций, кредитных заимствований и резервных активов Украины.

Ключевые слова: платежный баланс, экспорт, импорт, сальдо внешнеторгового баланса, баланс товаров, баланс услуг.

Annotation. The formation of the balance of payments of Ukraine, the main trends of its dynamics and economic importance, the use of investment lending and borrowing reserve assets in Ukraine.

Keywords: account balance, exports, imports, trade balance, the balance of goods, balance of services.

Постановка проблеми. Платіжний баланс відіграє важливу роль у розробленні та реалізації валютної політики держави, яка безпосередньо впливає на стан економіки. Рівень і динаміка його збалансованості за звітний період надають можливість визначити причини покращення або погіршення кон'юнктури валютного ринку та курсу національної валюти у відповідному році та ймовірну динаміку їх у майбутньому, перспективні та проблемні галузі національної економіки, стабільність законодавчої бази, рівень довіри до вітчизняної політики. Важливу роль у визначенні напрямів стабілізаційної політики відіграє сальдо платіжного балансу, де відображається стан національної економіки. Така інформація необхідна для вибору та формування грошової податкової та валютної політик, адекватних соціально-економічним та політичним умовам країни. Тому, з огляду вищезазначене, актуальною проблемою є дослідження та оцінка стану платіжного балансу України, впливу чинників на зміну його складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До відомих науковців, які в своїх працях розглядали складові частини та досліджували стан і фактори впливу на платіжний баланс, можна віднести С. Л. Боринця, Є. С. Корнієнко, Л. Н. Красавіну, М. І. Савлука, А. С. Філіпченка, Т. С. Шеремета, А. І. Шкляр, С. І. Юрія та інших. Праці Я. В. Здановського, В. О. Гончарової, А. В. Ставицького присвячені питанням прогнозування платіжного балансу.

Мета статті полягає у здійсненні оцінки платіжного балансу України за 2012–2014 рр., визначенні його впливу на економічний стан країни та виявленні шляхів його подальшого покращення.

В умовах глобалізації економічного простору загострюються проблеми, пов'язані з фінансовими і валютними кризами, причини яких зводять до криз платіжних балансів і вад валютно-курсової політики [1, с. 8]. Контроль стану платіжного балансу є актуальним з позицій своєчасного уникнення дисбалансу в економіці країни та забезпечення стабільного економічного розвитку [2, с. 359].

Поняття «платіжний баланс» було запроваджено у 1767 р. Дж. Стюартом (James Steuart, 1712–1780), шотландським економістом. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV, «платіжний баланс» – це співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. До платіжного балансу входять розрахунки за зовнішньою торгівлею, послугами, неторговими операціями, доходи від капіталовкладень за кордоном, торгівлі ліцензіями, від фрахтування та обслуговування кораблів, туризму, утримання дипломатичних і торгових представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики тощо. Платіжний баланс включає рух капіталів: інвестиції та кредити [9]. У платіжному балансі фіксуються всі операції між резидентами та нерезидентами держави (нейтральні операції), при яких потоки товарів і капіталів перетинають кордони економічної території України [5, с. 232].

В основі комплексної оцінки рівноваги платіжних балансів держав лежать три групи показників [3, с. 115]:

- 1) збалансованості сальдо поточного та фінансового рахунків, а також загального сальдо платіжного балансу;
- 2) рівня стабільності зазначених показників платіжного балансу;
- 3) рівня прийнятності макроекономічних показників.

Як свідчить світовий досвід, стихійний механізм вирівнювання поточних платежів через автоматичне цінове регулювання діє слабо, тому дотримання рівноваги платіжного балансу є одним з об'єктів державного регулювання і вимагає цілеспрямованих державних заходів по врегулюванню низки макроекономічних проблем в галузі фінансів, грошового обігу і валютного ринку [4, с. 8]. Статутом МВФ зафіксовано принципи симетричного вирівнювання платіжного балансу країнами як з пасивним, так і з активним сальдо.

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунку виокремлюються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

Протягом аналізованого періоду 2012–2014 рр. сальдо платіжного балансу було додатним у 2012, 2013 роках. Перехід до політики гнучкого курсоутворення зумовив близьке до нуля сальдо зведеного платіжного балансу (–5 млн дол. США) у II кварталі 2014 р.

Дефіцит поточного рахунку був найменшим із 2011 р. (1,1 млрд дол. США) внаслідок девальвації національної валюти та зниження внутрішнього попиту.

Сальдо фінансового та капітального рахунків (1,1 млрд дол. США) стало додатним завдяки залученням державного сектору та скороченню обсягів готівкової валюти поза банками [7].

У результаті девальвації гривні та зниження економічної активності темпи падіння імпорту значно перевищували темпи скорочення експорту. Внаслідок цього **дефіцит рахунку поточних операцій** зменшився до 1,1 млрд дол. США (у II кварталі 2013 р. – 2,3 млрд дол. США).

Експорт товарів знизився на 6,5 % у річному вимірі (до 14,9 млрд дол. США) внаслідок слабого зовнішнього попиту та зниження промислового виробництва через загострення ситуації на сході України. Падіння відбулось як унаслідок зменшення фізичних обсягів поставок (на 2 %), так і через зниження цін (на 4 %). Єдиною товарною групою, де спостерігалось зростання, був експорт продукції АПК (12,6 %) завдяки збільшенню в 1,4 рази поставок зернових (5 млн т порівняно з 3,5 млн. т у II кварталі 2013 р.) [7].

Експорт за всіма іншими основними товарними групами скоротився, зокрема:

металургійної продукції – на 3,1 % через зменшення поставок труб та інших металургійних виробів у Росію. Водночас через поступове відновлення попиту на ринках Азії та Близького Сходу та завдяки збільшенню маржі для виробників унаслідок девальвації експорт чорних металів зріс на 1,6 %;

продукції машинобудування – на 20,5 % як через ускладнення торговельних відносин з Росією, так і внаслідок зниження економічної активності в Росії: зростання її ВВП постійно сповільнювалось і в II кварталі 2014 р. становило 0,8 % у річному вимірі;

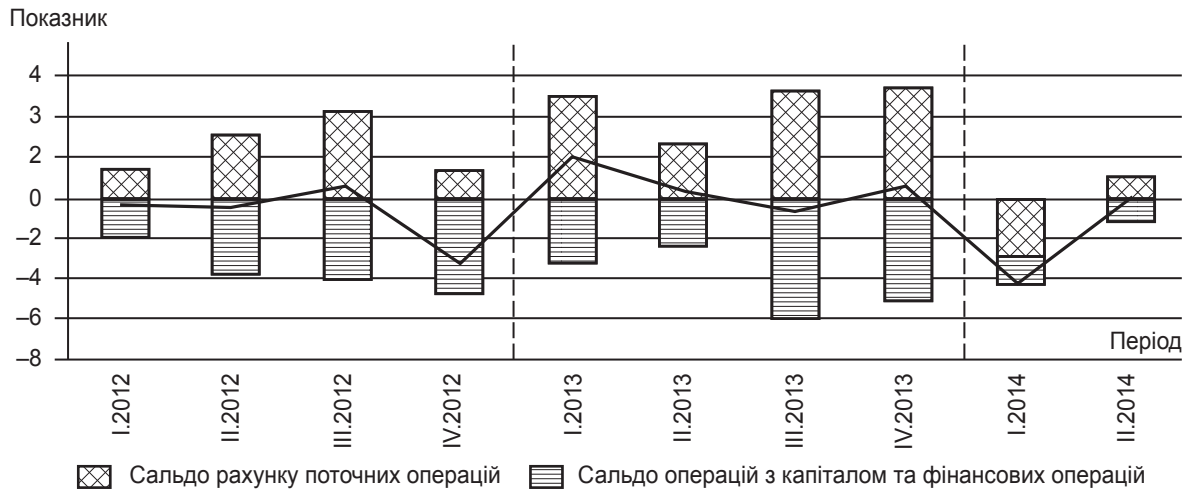


Рис. 1. Поточний і фінансовий розрахунки платіжного балансу, млрд дол. США

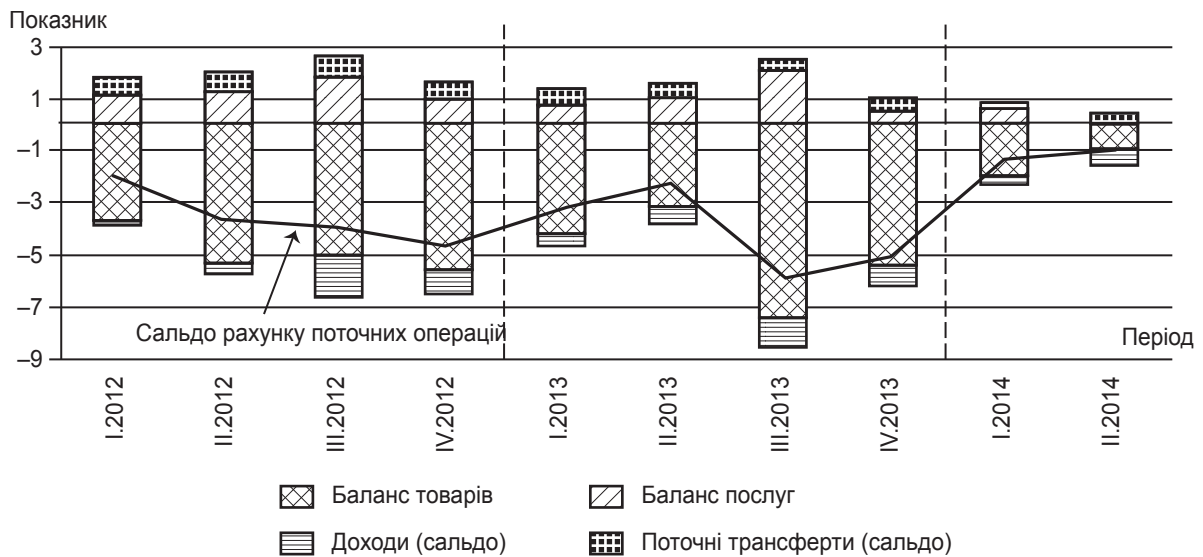
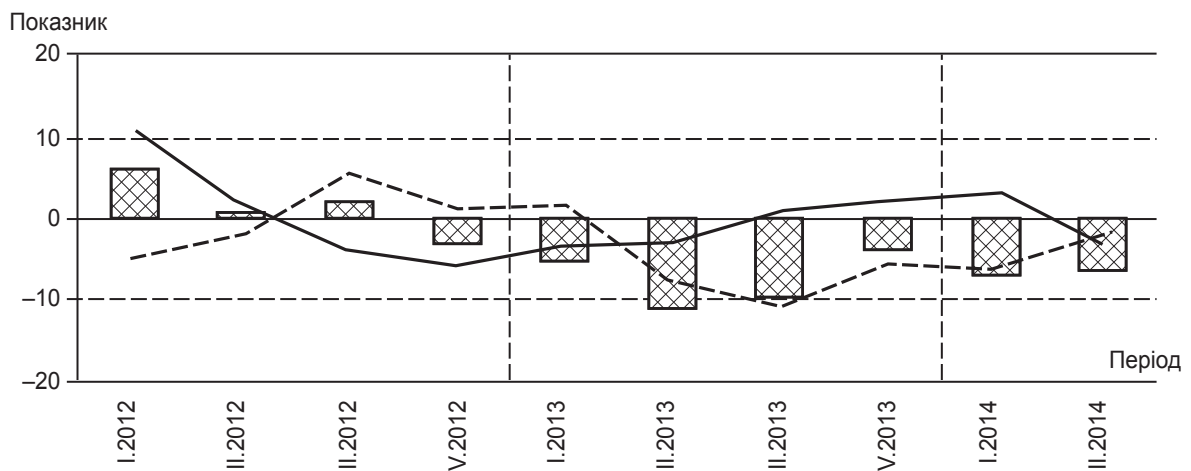


Рис. 2. Рахунок поточних операцій, млрд дол. США



* Индекси цін і фізичних обсягів – оцінки Департаменту платіжного балансу НБУ

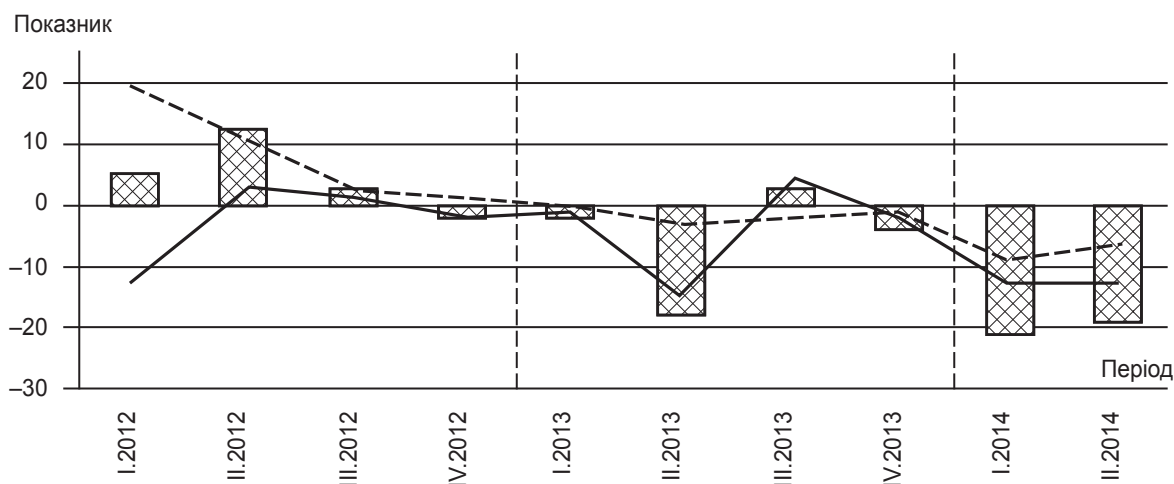
Рис. 3. Експорт товарів, зміна порівняно з відповідним періодом попереднього року, * %

продукції хімічної промисловості – на 23,0 % унаслідок зменшення обсягів виробництва (через загострення ситуації на сході України) та зменшення попиту на азотні добрива (в результаті перенасичення ринків дешевшими китайськими аналогами) [7].

За широкими економічними категоріями експорт засобів виробництва продовжував демонструвати найвищі темпи падіння (30,5 %) унаслідок звуження попиту на продукцію машинобудування. Рівень експорту товарів проміжного споживання залишається майже незмінним протягом понад двох років, споживчих товарів – зріс на 13,4 %.

Тривав процес географічної диверсифікації експортних поставок за рахунок поступової переорієнтації на європейські ринки: експорт до країн Європейського Союзу зріс на 15,2 % у річному вимірі (його частка зросла на 5,7 процентних пунктів – до 30,5 %). Натомість експорт до Росії впав на 24,5 %, а його частка знизилася на 4,8 процентних пунктів – до 20,3 %. На ринки Азії Україна поставляє 26 % експорту, а на африканський ринок експорт збільшився до 8,3 %.

Девальвація гривні та низький внутрішній попит зумовили скорочення імпорту товарів на 16,7 % – до 15,9 млрд дол. США у річному вимірі за рахунок неенергетичної складової. В I півріччі реальна середня заробітна плата скоротилася на 0,4 %, а річне зниження обороту роздрібною торгівлі у II кварталі становило 5,1 % у реальному вимірі. Крім того, на зниження імпорту впливало зменшення державного фінансування та погіршення фінансових результатів підприємств на фоні низької кредитної активності.



* Індекси цін і фізичних обсягів – оцінки Департаменту платіжного балансу НБУ

Рис. 4. Імпорт товарів, зміна порівняно з відповідним періодом попереднього року, %

Неенергетичний імпорт скоротився на 27 %, зокрема:

- продукції машинобудування – на 39,1 % (у тому числі легкових автомобілів – на 67,0 %) унаслідок зниження інвестиційного та споживчого попиту;
- продукції хімічної промисловості – на 23,4 % через падіння поставок добрив (на 51,1 %) унаслідок зменшення обсягів їхнього споживання та поступової заміни українськими аналогами;
- продукції АПК – на 28,8 % унаслідок зниження купівельної спроможності населення.

Енергетичний імпорт зріс на 30,8 %, що зумовлено збільшенням у 2,6 рази фізичних обсягів поставок газу [7].

За широкими економічними категоріями найбільшими темпами скорочувався інвестиційний та споживчий імпорт (на 39,0 та 32,3 % відповідно). Імпорт товарів проміжного споживання знизився на 8,2 %.

У географічному розподілі імпорту товарів скорочення відбулося за всіма регіонами. Найбільше знизився імпорт з країн Європи (на 26,0 %). Імпорт з Росії майже не змінився через збільшення поставок природного газу. Частка країн Європи в географічній структурі знизилася на 3,8 процентних пунктів – до 30,8 %, а частка Росії зросла на 4,2 % – до 26,2 %. Імпорт з Азії становив 14,5 % від загального обсягу.

Профіцит капітального рахунку становив 341 млн дол. США завдяки отриманню допомоги від ЄС (340 млн дол. США). У II кварталі чистий відплив коштів за прямими іноземними інвестиціями скоротився до 314 млн дол. США. Станом на 01.07.2014 р. накопичений обсяг інвестицій в економіку України становив 69,3 млрд дол. США, а в розрахунку на одну особу – 1,6 тис. дол. США. Найбільше прямих іноземних інвестицій зосереджено у фінансовому секторі (25,3 %). Частка інвестицій у металургійне виробництво становила 18,3 %, в оптову та роздрібно торгівлю – 11,0 %, у нерухомість – 6,9 % [7].



Роловер за зовнішніми зобов'язаннями приватного сектору в II кварталі був низьким – 82 %, у тому числі реального сектора – 89 %, банків – 80 % унаслідок погіршення інвестиційного клімату. Станом на 01.07.2014 р. обсяги міжнародних резервів становили 17,1 млрд дол. США.

У країні може виникнути ситуація, коли уряд не в змозі врегулювати платіжний баланс, що призводить до прострочення платежів, перериває фінансування. Виникає так звана криза платіжного балансу. В цьому випадку країна може вдаватися до *виняткового фінансування*, під яким розуміються операції, що проводяться країною, що знає труднощі з фінансуванням дефіциту платіжного балансу, за узгодженням і підтримкою її закордонних партнерів з метою зниження від'ємного сальдо до рівня, який може бути профінансований традиційними засобами.

До основних операцій з виняткового фінансування належать: анулювання боргу, обмін заборгованості на акції, запозичення для врегулювання платіжного балансу, переоформлення заборгованості.

У сучасних умовах особливого значення набуває ріст позитивного сальдо міжнародного платіжного балансу країни. По-перше, джерелом надходжень може бути активне сальдо торговельних операцій за рахунок стимулювання експорту й стримування, заміщення імпорту; регулювання курсу національної валюти; управління внутрішнім попитом. По-друге, поліпшити показники міжнародного платіжного балансу країни можливо і по рахунках руху капіталів (прямі інвестиції міжнародні займи, іноземна допомога) [8].

Переваги України у сфері вкладення капіталів:

- зручне географічне положення;
- значна місткість внутрішнього ринку;
- багаті природні ресурси;
- кваліфікована та відносно недорога робоча сила.

Аналіз впливових чинників дає змогу констатувати, що на стан платіжного балансу чинять вплив такі фактори, як:

- нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- циклічні коливання економіки;
- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі. Наприклад, різке зростання світових цін на нафту призводить до дефіциту поточних операцій платіжного балансу країн – імпортерів нафти та активізації платіжних балансів нафтовидобувних країн;
- вплив валютно-фінансових факторів. З уведенням плаваючих курсів значно зросли ризики валютних втрат, особливо під впливом різких коливань курсів провідних валют світу, які найчастіше використовуються як валюти ціни і платежу: долара США, англійського фунта стерлінга, євро. В очікуванні зниження курсу національної валюти відбувається зсув за строками платежів з експорту й імпорту;

- негативний вплив інфляції;
- торговельно-політична дискримінація певних країн;
- надзвичайні обставини: неврожаї, стихійні лиха, катастрофи [6].

Негативний вплив на стан платіжного балансу України мають:

- погіршення кон'юнктури світових товарних ринків;
- збільшення внутрішнього попиту та зростання цін на енергоносії; коливання світових цін і глобальна економічна криза;
- платіжна криза в Україні, втрата зовнішніх ринків збуту;
- несприятливий інвестиційний клімат в Україні;
- нерозвиненість фондового ринку;
- нестабільність економічної ситуації [5].

Висновки. Отже, платіжний баланс є найважливішим макроекономічним звітом держави. У ньому відображено інформацію про взаємини держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин з економічними агентами зовнішнього світу. Платіжний баланс слугує інформацією, необхідною як органам державної влади для визначення зовнішньоекономічної, фінансової та грошово-кредитної політик, так і самим економічними агентами для прийняття рішень щодо майбутніх дій на фінансових, валютних і грошових ринках в галузі інвестиційної та цінової політики.

У статті розглянуто поняття платіжного балансу, його структуру та фактори, які на нього впливають. Традиційно до основних складових платіжного балансу відносять рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами. У роботі розглянуто детально кожну частину рахунку поточних операцій,

а також питання операцій з капіталом і фінансовими інструментами. Саме дані операції для багатьох країн є найбільш проблемними і призводять до виникнення великих зовнішніх боргів, обслуговування яких може розтягуватися на десятиліття.

Сальдо поточного рахунку платіжного балансу має тісні зворотні кореляційні зв'язки з імпортом товарів і послуг, експортом товарів і послуг. Рахунок поточних операцій, рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій характеризуються тісним зворотним кореляційним зв'язком і протилежною динамікою [5].

Згідно з рекомендаціями МВФ, Україні доцільно використовувати міждержавні методи регулювання платіжного балансу: узгодження умов державного кредитування експорту; двосторонні урядові кредити, короткострокові взаємні кредити центральних банків у національних валютах за угодами «своп»; кредити банківських консорціумів; облігаційні позики [5].

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

Література: 1. Резнікова Н. В. Регіоналізація валютних криз в умовах економічної глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Н. В. Резнікова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2005. – 21 с. 2. Кондратюк І. В. Дослідження динаміки поточних рахунків платіжних балансів країн СНД / І. В. Кондратюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 23. – С. 357–362. 3. Савченко Т. Г. Оцінка рівноваги платіжних балансів найбільших економік світу / Т. Г. Савченко, М. А. Ребрик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2011. – Ч. 2, вип. 1 (10). – С. 111–120. 4. Єрін Д. Л. Статистичне оцінювання рівноваги платіжного балансу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.01 / Д. Л. Єрін ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомітету України. – К., 2005. – 20 с. 5. Веріга Г. В. Платіжний баланс і валютний курс: діалектика взаємозв'язку / Г. В. Веріга // Економіка. – 2013. – № 2. – С. 231–235. 6. Шкляр А. І. Платіжний баланс України: чинники кризи і механізми відновлення рівноваги / А. Шкляр // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 266–271. 7. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/categor>. 8. Стан платіжного балансу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studopedia.net/8_44549_stan-platizhnogo-balansu-ukraini.html. 9. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

ЗАХИСТ ВІД НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 346.9

Шевченко К. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено сутність поняття «недобросовісна конкуренція»; здійснено порівняльний аналіз на прикладі України та інших держав як одного із видів інтелектуальної власності; наведено основні способи боротьби з проявами недобросовісної конкуренції.

Ключові слова: недобросовісна конкуренція, законодавство, Антимонопольний комітет України, господарсько-правова відповідальність.

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность понятия «недобросовестная конкуренция»; проведен сравнительный анализ на примере Украины и других государств как одного из видов интеллектуальной собственности; приведены основные способы борьбы с проявлениями недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция, законодательство, Антимонопольный комитет Украины, хозяйственно-правовая ответственность.

Annotation. This article reveals the essence of the concept of “unfair competition”; a comparative analysis on the example of Ukraine and other states as one of the types of intellectual property; are the main ways to combat unfair competition.

Keywords: unfair competition law, the Antimonopoly Committee of Ukraine, economic and legal responsibility.



Особливим видом порушення конкурентного законодавства є недобросовісна конкуренція. Недобросовісна конкуренція спричиняє шкоду однаковою мірою як споживачам, так і конкуренції на ринку. На конкурентному ринку споживачі мають змогу ознайомитися з перевагами та недоліками запропонованих їм товарів і вибрати з-поміж них ті, що можуть повністю задовольнити їхні потреби. Ідеальним становищем на ринку можна вважати ситуацію, коли продавці рекламують і продають свої товари так, щоб споживач мав змогу об'єктивно їх оцінити.

В умовах розвитку ринкової економіки широке використання засобів індивідуалізації юридичних осіб, товарів, робіт, послуг і підприємств сприяє створенню здорового конкурентного середовища. Як зазначає В. М. Цветкова [1], з одного боку, зростає ефективність підприємницької діяльності, підвищуються якість і конкурентоспроможність товарів, робіт і послуг; з іншого – збільшується число порушень прав на засоби індивідуалізації внаслідок недобросовісної конкуренції, що негативно впливає на всіх учасників цивільного обороту.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [2], недобросовісними вважаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Під недобросовісною конкуренцією розуміють порушення, що пов'язані із: копіюванням зовнішнього вигляду продукту конкурента з зазначенням свого логотипу на упаковці; рекламою свого продукту, що містить порівняння з продуктом конкурента; підкупу працівника конкурента для невиконання ним своїх обов'язків належно; використання фінансового й адміністративного тиску на покупця конкурента з метою його переманити та інші. Отже, таким проявам недобросовісної конкуренції слід обов'язково протидіяти.

Відповідно до статті 3 Закону України «Про захист економічної конкуренції», законодавство про захист від недобросовісної конкуренції визначено як складову частину законодавства про захист економічної конкуренції. Водночас раніше намічена відособленість законодавства про захист від недобросовісної конкуренції зберігається, оскільки переважну частину Закону України «Про захист економічної конкуренції» присвячено попередженню та припиненню монополістичних зловживань, а не регулюванню питань припинення недобросовісної конкуренції. Відтак, даний Закон розмежує законодавство, що регулює захист суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, і антимонопольне законодавство. Норми, що передбачають відповідальність за недобросовісну конкуренцію, закладені як у спеціальному законі «Про захист від недобросовісної конкуренції», так і в різних кодифікованих нормативно-правових актах.

Боротьба з «недобросовісними конкурентами» здійснюється зазвичай у двох формах: юрисдикційній та неюрисдикційній. Перший спосіб полягає в судовому розгляді спірних питань. Друга форма, неюрисдикційна, тобто адміністративна і судова передбачає звернення із заявою чи скаргою до державного органу влади, який розглядає пов'язані з недобросовісною конкуренцією порушення. В Україні спеціалізованим органом влади з питань протидії недобросовісної конкуренції є Антимонопольний комітет, що діє в рамках Закону України «Про Антимонопольний комітет України».

За вчинення антиконкурентних дій законодавством передбачено настання різних видів відповідальності, від цивільної до кримінальної. Так, адміністративна відповідальність настає за імітацію і копіювання виробів іншого виробника, використання його імені, розголошення комерційної таємниці тощо відповідно до статті 164-3 Кодексу України про адміністративні правопорушення. Для посадових осіб, які вчинили дії, що підпадають під визначення недобросовісної конкуренції, передбачено штраф від п'яти до сорока чотирьох неоподатковуваних мінімумів доходів. Розмір штрафу для юридичних осіб в таких випадках визначається ст. 21 Закону «Про захист економічної конкуренції» і становить до 5 % доходу від реалізації продукції порушника за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. У разі відсутності доходу або довідки про нього штраф стягується в розмірі до 10 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [2].

Господарсько-правова відповідальність передбачена ст. 21, 25 і 26 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Дані статті передбачають, що в разі порушення правил конкуренції Антимонопольний комітет України має право прийняти рішення про накладення штрафу (ст. 21), вилучення товарів і копій виробів іншого господарюючого суб'єкта (ст. 25), спростування неправдивих, неточних і неповних відомостей (ст. 26). За скоєння вказаних дій господарський суд має право вилучити незаконно отриманий прибуток [1].

Для правильної та професійної організації дій щодо захисту від недобросовісної конкуренції важливо спиратися на іноземний досвід у питанні, брати до уваги всі успіхи та поразки.

Так, у Франції спеціального закону про припинення недобросовісної конкуренції немає. Різні види актів недобросовісної конкуренції, умови відповідальності і санкції за це правопорушення розробляються судовою практикою. Приблизний перелік актів недобросовісної конкуренції, згруповано за ознакою однотипності дій, спрямованих проти конкуренції, включає: незаконне використання чужої репутації; використання незаконних комерційних прийомів; дискредитацію конкурентів; дезорганізацію підприємства конкурента. Тобто, можна сказати, що всі існуючі акти недобросовісної конкуренції дуже тісно перегукуються з українськими визнаними порушеннями. Зо-



крема, можна назвати: поширення завідомо неправдивої інформації, що дискредитує конкурента; збір, використання, а також розголошення або схилення до розголошення комерційної інформації і багато інших.

У багатьох наукових джерелах підкреслюється труднощі точного і всеосяжного визначення поняття недобросовісної конкуренції у французькому праві. Зокрема, вказується, що як недобросовісна конкуренція повинні кваліфікуватися будь-які дії, що складаються у використанні нечесних засобів в економічному суперництві. При цьому підкреслюється, що недобросовісна конкуренція є необхідним доповненням до правової регламентації будь-якого виду промислової власності. Відсутність чітких формулювань є особливістю світової практики при визначенні поняття недобросовісної конкуренції. Найчастіше воно є надзвичайно широким і розмитим, що дає значний простір для його тлумачення національними судовими системами за рахунок застосування таких широко використовуваних виразів, як «добрі звичаї», «добра совість», «чесні звичаї цивільного обороту».

Так, у Швейцарії згідно зі ст. 2 Закону «Про недобросовісну конкуренцію» переслідується «всяке поведіння або комерційна практика, що вводять в оману або яким-небудь іншим чином суперечать звичаям торгової практики або мають місце у відносинах між конкуруючими суб'єктами, або у відносинах суб'єктів комерційної діяльності з клієнтурою» [3].

Подібні критерії використовуються також у законодавстві інших країн, зокрема в Німеччині та Румунії, що свідчить про єдиний підхід до вирішення проблеми боротьби з недобросовісною конкуренцією.

Німеччина, на відміну від Франції, належить до країн, в яких діє спеціальне законодавство в галузі припинення недобросовісної конкуренції. Своєрідним є правове регулювання недобросовісної конкуренції в США. Для Акту про Федеральну торгову комісію, як і для Закону Шермана, характерна невизначеність основних юридичних термінів і конструкцій. Закон, зокрема, не розшифрував поняття «нечесні методи конкуренції» [4].

Важливість питання про відповідальність у механізмі недобросовісних конкурентних дій обумовлена тим, що санкції, які закріплюються нормами, визначають наслідки, що настають за недотримання і порушення цих норм, виконуючи певною мірою функцію підвищення захищеності суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції.

Отже, відповідно до закордонного і національного законодавства, вчинення недобросовісних конкурентних дій тягне за собою різні види відповідальності: господарсько-правову, цивільно-правову, кримінальну і адміністративну. Проте в різних державах співвідношення використання тих чи інших її видів, як і вибір цих видів, різні, що обумовлено законами, нормативними засадами і правилами тієї чи іншої держави.

По-різному відбувається і розміщення норм, які передбачають відповідальність у нормативних актах тієї чи іншої країни. Так в Австрії, Німеччині, Швейцарії, Японії відповідні норми закріплено в законах про припинення недобросовісної конкуренції, в той час як в Італії вони передбачені кримінальними кодексами та спеціальними законами [5].

Відтак, можна сказати, що сьогодні законодавство в галузі недобросовісної конкуренції не є належно налаштованим. Зростаюча кількість оплачених «несумлінними конкурентами» штрафів і одвічне прагнення України до Європи, де законні способи вирішення конфліктів дійсно працюють, з часом дозволять вийти на якісно новий рівень конкурентної діяльності підприємств.

Захист добросовісної конкуренції залишається в інтересах суспільства, бо недобросовісна конкуренція ставить під загрозу успіх ринкової економіки. З огляду на наведене, основним пріоритетом і гарантом успішного розвитку в Україні підприємницької діяльності та встановлення цивілізованих правил ведення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, що в свою чергу буде сприяти підвищенню якості конкурентних відносин та, відповідно, рівня економічного потенціалу нашої країни.

Органи Антимонопольного комітету України під час забезпечення адміністративно-правового захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції мають враховувати, що основними критеріями добросовісної конкуренції є: відсутність в окремого суб'єкта господарювання можливості визначати умови обороту товарів на ринку; здобуття суб'єктом господарювання переваг над іншими суб'єктами господарювання у конкуренції завдяки власним досягненням у підприємницькій діяльності правил, торгових та інших чесних звичаїв; такий критерій добросовісної конкуренції, як додержання норм законодавства, який, наприклад, застосовується при визначенні поняття недобросовісної конкуренції в законодавстві Російської Федерації, має право на існування за умови відповідності цих правових норм правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності [6].

Щодо захисту прав інтелектуальної власності на товари та послуги, потрібно зазначити, що єдиною можливістю захисту бренду є реєстрація його елементів, тобто товарного знаку. Лише наявність патенту на промисловий зразок та свідоцтва на знак надають їхньому власнику можливість боротись з недобросовісною конкуренцією, забезпечуючи право використання цього знаку, а також право забороняти іншим особам використовувати запатентований товарний знак [7].

Отже, можна зробити висновок, що недобросовісна конкуренція досі існує як негативна сторона сучасного бізнесу. Виробники вдаються до незаконних методів просування свого товару. Щоб захистити себе від таких дій,

підприємець повинен постійно спостерігати за діяльністю своїх конкурентів і вчасно заявляти про порушення виробниками у сфері конкуренції.

Науковий керівник – викладач Коршакова О. М.

Література: 1. Цветкова М. В. Правовое содержание недобросовестной конкуренции, связанной с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации / М. В. Цветкова // Современное право. – 2010. – № 6. – С. 50–58. 2. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravoved.in.ua/>. 3. Понятие и виды недобросовестной конкуренции (на примере законодательства европейских стран) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://coolreferat.com>. 4. Как избежать недобросовестной конкуренции? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aguc.org.ua/ru/consultation/1454/>. 5. Недобросовісна конкуренція: міри боротьби [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua/>. 6. Недобросовестная конкуренция и способы защиты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://evgeniyvlasenko.com>. 7. Недобросовестная конкуренция [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://xreferat.ru/>.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ СТИЛИ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

УДК 316.643.3

Шкафенко Л. С.

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

Аннотація. *Рассмотрено управление конфликтной ситуацией с помощью основных межличностных стилей разрешения конфликтов, предложенных К. У. Томасом и Р. Х. Киллменом.*

Ключевые слова: *конфликт, конфликтная ситуация, межличностные стили управления, разрешение конфликтов.*

Анотація. *Розглянуто керування конфліктною ситуацією за допомогою основних міжособистісних стилів вирішення конфліктів, запропонованих К. У. Томасом і Р. Х. Кілменом.*

Ключові слова: *конфлікт, конфліктна ситуація, міжособистісні стилі управління, вирішення конфліктів.*

Annotation. *Considered conflict management with basic interpersonal styles of conflict resolution, proposed by K. U. Thomas and R. H. Killmen.*

Keywords: *conflict, conflict situation, interpersonal styles of management, conflict resolution.*

Конфликты существуют ровно столько, сколько существует человек, так как возникают они только в процессе общения людей. Отношения между людьми не всегда являются нормальными. Очень часто они могут носить конфликтный характер. Под конфликтом принято понимать активные взаимонаправленные действия каждой из конфликтующих сторон для реализации своих целей (достижение власти, приобретение материальных ресурсов и т. д.), окрашенные сильными эмоциональными переживаниями. Предмет конфликта – это воображаемая или объективно существующая проблема, лежащая в основе конфликта; то противоречие, ради которого стороны вступают в противоборство.

Объект конфликта – один из неперемных элементов конфликта – конкретная причина, мотивация, движущая сила конфликта.

Выбранная тема актуальна, поскольку большую часть времени человек проводит на работе, взаимодействуя с начальством и подчиненными, общаясь с сослуживцами, строя совместную деятельность с партнерами компании. При таком плотном графике общения возникает масса причин, по которым люди не совсем правильно понимают друг друга, что и приводит к спорам. Поэтому очень важно уметь правильно вести себя при возникновении конфликта, уметь правильно регулировать конфликт, стараться его разрешить.



Таким образом, изучение предрасположенности к различным типам поведения в конфликтной ситуации сегодня является актуальной задачей.

Конфликт – отсутствие согласия между двумя или более сторонами, которые могут быть конкретными лицами или группами. Каждая сторона делает все, чтобы была принята ее точка зрения или цель, и мешает другой стороне делать то же самое [1].

Когда люди думают о конфликте, они чаще всего ассоциируют его с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью, войной и т. п. В результате этого бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что его необходимо по возможности избегать и что его следует немедленно разрешать, как только он возникает. Такое отношение четко прослеживается в трудах авторов, принадлежащих к школе научного управления, административной школе и разделяющих концепцию бюрократии по Веберу. Эти подходы к эффективности организации в большой степени опирались на определение задач, процедур, правил, взаимодействий должностных лиц и разработку рациональной организационной структуры. Считалось, что такие механизмы в основном устранят условия, способствующие появлению конфликта, и могут быть использованы для решения возникающих проблем.

Авторы, принадлежащие к школе «человеческих отношений», также были склонны считать, что конфликта можно и должно избегать. Они признавали возможность появления противоречий между целями отдельной личности и целями организации в целом, между линейным и штабным персоналом, между полномочиями и возможностями одного лица и между различными группами руководителей. Однако они обычно рассматривали конфликт как признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. По их мнению, хорошие взаимоотношения в организации могут предотвратить возникновение конфликта.

Современная точка зрения заключается в том, что даже в организациях с эффективным управлением некоторые конфликты не только возможны, но даже может быть и желательны. Конечно, конфликт не всегда имеет положительный характер. В некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей отдельных личностей и достижению целей организации в целом [3].

Конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводить к снижению личной удовлетворенности, группового сотрудничества и эффективности организации. Роль конфликта в основном зависит от того, насколько эффективно им управляют.

Управление конфликтами – это целенаправленное воздействие по устранению (минимизации) причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта.

При создании конфликтной ситуации или в начале развертывания самого конфликта его участникам необходимо выбрать форму, стиль своего дальнейшего поведения с тем, чтобы это в наименьшей степени отразилось на их интересах. При выборе эффективного стиля разрешения конфликта ключевыми являются два аспекта: власть одного человека по отношению к другому и то, что данная личность представляет собой (что можно от него ожидать). Соотношение данных факторов поможет выбрать наиболее эффективный с точки зрения «выигрыша» в конфликте способ поведения.

Важным является способность помнить о своих интересах в конфликтной ситуации. Если «победа» в конфликте имеет не такое большое значение по сравнению с силой негативных эмоций в конфликтной ситуации, можно уйти от участия в конфликте. Необходимо определить реальные проблемы и интересы обеих сторон конфликтной ситуации. Ключом к решению проблемы является определение истинных интересов сторон по основным направлениям:

- скрытые желания и интересы сторон;
- то, что требуется для удовлетворения этих скрытых желаний и интересов.

Существуют два способа получения этих сведений. Первый состоит в их открытом обсуждении. Второй предполагает использование интуиции для того, чтобы заглянуть в скрытую сущность происходящего.

Способность прогнозировать поведение другого человека помогает предсказать возможные варианты его поведения в конфликтной ситуации. Человек, владеющий набором стилей поведения в конфликте, обладает более выраженным преимуществом, позволяющим адаптироваться к ситуации и найти оптимальный путь ее решения.

Таким образом, одним из первых шагов к разрешению конфликта является подавление рождаемых им отрицательных эмоций – собственных и эмоций других людей.

Межличностные методы разрешения конфликтов были предложены К. У. Томасом и Р. Х. Киллменом в 1972 г. Они выделили пять методов разрешения конфликтов, представленных в виде матрицы, которая строится на основе двух переменных: интерес к себе и интерес к другим. Известны пять основных межличностных стилей управления конфликтами: уклонение, сглаживание, принуждение, компромисс и решение проблемы.

1. *Уклонение*. Метод предполагает не вступать в обсуждение вопросов, чреватых разногласиями, не приходить в возбужденное состояние при решении конфликтной проблемы.

2. *Сглаживание*. Погасить стремление к конфликту, апеллируя к солидарности, к просьбе «не раскачивать лодку», подумать о том хорошем, что есть сегодня, и по возможности не инициировать конфликт.



3. *Принуждение*. Взять конфликт под контроль, показать более сильную власть и подавить противника. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других. Принуждение может вызвать возмущение и подавление инициативы подчиненных.

4. *Компромисс (соглашение)*. Метод характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но только с уступкой до некоторой степени. Способность к компромиссу высоко ценится в управленческих ситуациях, так как это минимизирует недоброжелательность и дает возможность разрешить конфликт к удовлетворению обеих сторон. Но использование компромисса на ранних стадиях конфликта может помешать диагнозу проблемы и поиску альтернатив.

5. *Консенсус (согласие, единодушие)*. Признание различия во мнениях и готовность ознакомиться с иными точками зрения, чтобы понять причины конфликта и найти курс действий, приемлемый для всех сторон. Делается попытка добиться своей цели не за счет других, а находится наилучший для всех вариант разрешения конфликтной ситуации. Этот метод позволяет не только ограничить или предотвратить конфликтные ситуации, но позволяет тщательно изучить все точки зрения и прийти к оптимальному решению. Здесь открыто обсуждаются расхождения во взглядах сторон, не подчеркивая разногласий, но и не делая вида, что их вовсе не существует.

Избежать конфликтов нельзя, да в этом и нет необходимости, так как любой конфликт, межличностный в том числе, является формой проявления объективных противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, способствует их развитию, переходу на более высокий уровень. Задача заключается в том, чтобы минимизировать деструктивные последствия конфликтов, уменьшить их разрушительный потенциал, используя методы их конструктивного урегулирования. Для этого прежде всего необходимо проанализировать причины возникновения конфликта, его структуру [2].

Разрешение конфликтов – сложный многоходовой процесс, который, основываясь на диагностике конфликтов, выражается в предупреждении, сдерживании, регулировании конфликтов. Управление конфликтами характеризуется в выработке стратегий конфликтного поведения, в подавлении или стимулировании конфликтов.

Точно так же как ни один стиль руководства не может быть эффективным во всех без исключения ситуациях, так и ни один из рассмотренных стилей разрешения конфликта не может быть выделен как самый лучший. Надо научиться эффективно использовать каждый из них и сознательно делать тот или иной выбор, учитывая конкретные обстоятельства.

Несмотря на то, что взаимоотношения с другими людьми должны способствовать миру и гармонии, конфликты неизбежны. Каждый здравомыслящий человек должен обладать умением эффективно улаживать споры и разногласия, чтобы ткань общественной жизни не рвалась с каждым конфликтом, а наоборот, крепла вследствие умения находить и развивать общие интересы [4].

Для разрешения конфликта важно иметь в своем распоряжении различные подходы, уметь гибко пользоваться ими, выходить за пределы привычных схем и чутко реагировать на возможности, поступать и мыслить по-новому. В то же время можно использовать конфликт как источник жизненного опыта, самовоспитания и самообучения.

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

Литература: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология : учебник [для вузов] / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с. 2. Дмитриев А. В. Конфликтология : учебное пособие / А. В. Дмитриев. – М. : Гардарики, 2000. – 320 с. 3. Меткин М. В. Конфликтология : учебное пособие / М. В. Меткин ; ред. В. А. Ачкасова. – СПб. : Изд-во СПбГУТ, 2001. – 87 с. 4. Мириманова М. С. Конфликтология : учебник [для студ. сред. пед. учеб. заведений] / М. С. Мириманова. – 2-е изд., испр. – М. : Издательский центр «Академия», 2004. – 320 с.



МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК 336.748.12

Экеев Г.

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

Аннотация. Рассмотрена сущность инфляционного процесса в условиях макроэкономической нестабильности, сформулировано определение современной инфляции, исследовано влияние инфляции на все стороны жизни общества.

Ключевые слова: инфляция, макроэкономическая нестабильность, инфляционные процессы, инфляция спроса, инфляция предложения, индекс цен, рыночная экономика, классификация инфляции.

Анотація. Розглянуто сутність інфляційного процесу в умовах макроекономічної нестабільності, сформульовано визначення сучасної інфляції, досліджено вплив інфляції на всі сторони життя суспільства.

Ключові слова: інфляція, макроекономічна нестабільність, інфляційні процеси, інфляція попиту, інфляція пропозиції, індекс цін, ринкова економіка, класифікація інфляції.

Annotation. The essence of the inflationary process in the conditions of macroeconomic instability, formulated the modern definition of inflation, to study the effect of inflation on all aspects of society.

Keywords: inflation, macroeconomic instability, inflation, demand-pull inflation, inflation offers, the price index, the market economy, classification of inflation.

Возникновение такого феномена, как инфляция, принято связывать чуть ли не с первым появлением денежного обращения. Инфляцию иногда называют проблемой века. Многие страны мира в результате инфляционных кризисов испытали болезненную полосу развития, прежде чем удалось привести экономику к стабильности. В конце XX века экономика Туркменистана претерпела одну из самых масштабных перестроек и пришла в состояние значительного спада. Планово-централизованное хозяйствование с появлением товарно-денежных отношений подверглось разрушению, что привело к появлению негативных явлений, связанных с инфляцией. Поэтому в последние годы проблема борьбы с инфляцией обычно выдвигается правительством на первое место. И, хотя определенные успехи в борьбе с ней очевидны, сама проблема еще не решена.

Значительный вклад в изучение вопроса о причинах и характере инфляционного процесса внесли такие ученые-экономисты, как: А. Аникин, З. Атлас, С. Борисов, И. Злобин, А. Илларионов, Л. Красавина, Ф. Михалевский, С. Никитин, Э. Райхлин, Д. Смыслов, Г. Солюс, В. Шенаев, В. Усоскин, А. Эйдельмант, Р. Энтов и другие.

Целью статьи является макроэкономический анализ понятий инфляции и инфляционных процессов, исследование основных предпосылок и тенденций нестабильности экономической системы в условиях мирового экономического развития.

В рыночной экономике действуют тенденции к экономической нестабильности, которая выражается в ее циклическом развитии, безработице, инфляционном росте цен. Макроэкономическая нестабильность характеризуется потерей мобильности, динамизма и гибкости экономической системы, неспособностью своевременно и в полной мере приспособиться к изменениям внутренних условий ее функционирования и окружающей среды.

Важным аспектом макроэкономической нестабильности выступает инфляция, которая предполагает обесценивание бумажных денег и рост товарных цен. Однако в современном обществе связи, которые проявляются в инфляции, усложняются: прервалась зависимость бумажных денег от золота, нарушились традиционные законы денежного обращения и формируются новые. Одна из причин этого состоит в том, что многие государства с увеличением выпуска денег увидели способ стимулировать инвестиции и оздоровить экономику. В результате деньги обесцениваются, цены растут и, как следствие этого, нарушается равновесие всех хозяйственных пропорций. Поэтому современная инфляция – это дисбаланс спроса и предложения, а также других пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте общего уровня цен [1].

В макроэкономическом анализе рассматриваются альтернативные типы инфляции: инфляция спроса и инфляция издержек. При инфляции спроса равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса. Такая ситуация возникает при полной занятости, когда растет объем заработной платы, появляется избыток совокупного спроса, который толкает цены вверх. Инфляция предложения называется также инфляцией издержек, поскольку она означает рост цен, вызванный ростом издержек производства. Они, в свою очередь, растут вследствие роста заработной платы и роста цен на сырье и энергию (рис. 1).

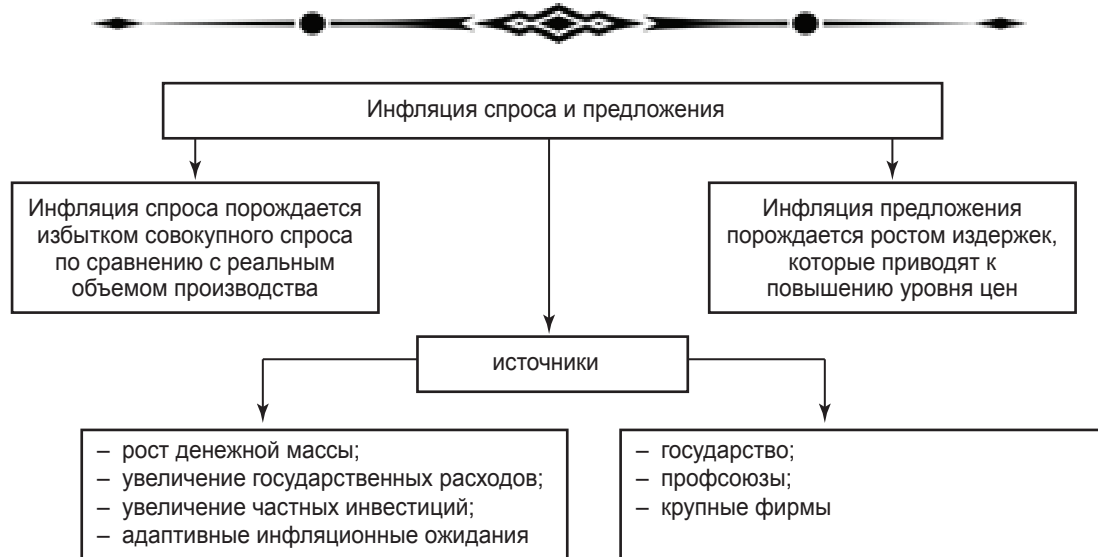


Рис. 1. Компоненты инфляции спроса и предложения

Для измерения инфляции используются индексы, и, в частности, индекс цен. Среди них наиболее распространенными являются индекс стоимости жизни, индекс оптовых цен, дефлятор ВВП, индекс Пааше. Все они выражают относительное изменение уровня цен за определенный промежуток времени. С помощью индекса стоимости жизни изменяются цены фиксированной «рыночной корзины» потребительских товаров. Этот индекс используется при расчете минимальной заработной платы, от него зависит уровень заработной платы. В развитых странах раз в полгода происходит корректировка заработной платы: на 1 % роста инфляции рост заработной платы составляет 0,5 %. При исчислении индекса оптовых цен рассматривается изменение уровня цен определенного количества промежуточных товаров, используемых в производстве. Два названных индекса взаимосвязаны, так как рост цен промышленных товаров и услуг в конечном итоге ведет к росту розничных цен.

В зависимости от того, какие формы принимает инфляционное неравновесие рынков, различают открытую и подавленную (скрытую) инфляцию. Впервые в научный оборот эти понятия ввел шведский экономист Б. Хансен. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте цен, скрытая – в усилении дефицита товаров и услуг. В рыночной экономике инфляция носит открытый (ценовой) характер, в командно-административной – подавленный [5].

Для классификации открытой инфляции применяют несколько критериев: темп роста цен; сбалансированность роста цен по группам товаров; ожидаемость и предсказуемость инфляции. С позиции первого критерия различают ползучую (умеренную) инфляцию; галопирующую, когда рост цен измеряется сотнями процентов; гиперинфляцию, когда рост цен составляет более 1000 % в год и возникает полное расстройство денежного обращения. С позиции второго критерия различают два вида инфляции: сбалансированную и несбалансированную. С позиции ожидаемости и предсказуемости выделяют ожидаемую и неожиданную инфляции [2].

Инфляция отрицательно влияет на все стороны жизни общества и поэтому рассматривается как социальное зло. Отрицательное влияние инфляции выражается в [4]:

- обесценивании результатов труда;
- уничтожении сбережений юридических и физических лиц;
- препятствовании долгосрочным инвестициям и экономическому росту;
- провоцировании бегства национального капитала за границу.

Этот аспект проблемы необходимо рассматривать через разновидности инфляции: прогнозируемой инфляции, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов до своей реализации и непрогнозируемой инфляции, при которой фактический темп роста уровня цен превышает ожидаемый.

Инфляция считается опасной болезнью рыночной экономики не только потому, что она быстро распространяется после своей разрушительной деятельности и углубляется. Ее очень трудно устранить, даже если исчезают вызвавшие ее причины. Это связано с инертностью психологического настроя, который сформировался ранее [3].

Одним из сложнейших вопросов экономической политики является управление инфляцией. В макроэкономической политике, направленной против инфляции, различают два подхода:

- приспособление к инфляции – адаптированная политика, построенная на том, что в процессе функционирования субъекты рыночной экономики приспособляются к инфляции, учитывают потери путем их компенсации;



– ликвидация ее антиинфляционными мерами – антиинфляционная политика, включающая в себя совокупность направленных на снижение инфляции приемов государственного регулирования: дефляцию, деноминацию, ревальвацию, нулификацию.

На практике страны с рыночной экономикой выбирают компромиссный путь борьбы с инфляцией, в основе которого лежат идеи о том, что динамики безработицы и инфляции взаимообратны, т. е. правительство должно выбрать либо безработицу, либо инфляцию.

Таким образом, решая проблему инфляции, следует уяснить два момента. Во-первых, рыночная экономика инфляционна по своему устройству. Поэтому цель антиинфляционной политики заключается не в искоренении инфляции, а в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – достаточно умеренным. Во-вторых, борьбу с инфляцией нельзя сводить к выполнению некоей программы, после окончания которой можно отчитаться об успешно проделанной работе. Нужна не программа, а реализуемая государством политика, не уступающая по своему значению социальной или научно-технической.

Научный руководитель – канд. экон. наук, преподаватель Черкашина Т. С.

Литература: 1. Борцов Т. А. Развитие инфляционных процессов в различных отраслях производственного сектора экономики / Т. А. Борцов // Вопросы статистики. – 2012. – № 7. – С. 59–62. 2. Васильченко С. М. Теоретичні основи інфляційних процесів / С. М. Васильченко // Фінанси України – 2013. – № 1. – С. 40–47. 3. Крылов Э. И. Инфляция в переходной экономике / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова // Финансы и статистика. – 2011. – 384 с. 4. Панфілова Т. С. Інфляційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку / Т. С. Панфілова, В. Р. Хаустов // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 54–59. 5. Савчук А. В. Региональные аспекты инфляционных процессов / А. В. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (19). – С. 40–46. 6. Усов В. В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция : учебное пособие [для вузов] / В. В. Усов. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 2012. – 544 с.



ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

УДК 657.62:657.3

Ющенко С. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та узагальнено теоретичні аспекти дослідження фінансового стану бюджетних установ України і особливості проведення фінансового аналізу бюджетної організації, уточнено перелік та зміст процесу аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної установи.

Ключові слова: бюджетна установа, баланс, фінансовий аналіз, фінансовий стан, фінансова стійкість, показники фінансового стану, фінансова рівновага.

Аннотация. Рассмотрены и обобщены теоретические аспекты исследования финансового состояния бюджетных учреждений Украины и особенности проведения финансового анализа бюджетной организации, уточнены перечень и содержание этапов анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, баланс, финансовый анализ, финансовое состояние, финансовая стойкость, показатели финансового состояния, финансовое равновесие.

Annotation. We reviewed and summarized the theoretical aspects of the study of the financial state of public institutions in Ukraine and particularly the financial analysis of the budget organization and content of the list of specified stages of the analysis of financial and economic activities of budget institutions.

Keywords: budgetary institutions, balance, financial analysis, financial condition, financial stability, financial indicators, financial equilibrium.

Перспектива розвитку будь-якої організації, підприємства або установи в економічному і фінансовому плані поряд з об'єктивними макро- і мікроекономічними чинниками багато в чому обумовлена суб'єктивним фактором, а саме: фінансовою політикою, що проводиться керівництвом організацій. 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. Саме тому актуальність теми дослідження не викликає сумнівів.

Проблемам фінансового аналізу з різних поглядів у своїх працях приділяли увагу такі українські фахівці, як: А. Поддєрьогін, М. Білик, К. Ізмайлова, О. Кононенко, Н. Верхоглядова, Н. Шморгун, С. Салига, Н. Нестеренко та інші.

Метою написання статті є аналіз сутності, завдань і необхідності методичного забезпечення системного аналізу фінансового стану бюджетних установ та надання пропозицій щодо їхнього вдосконалення.

Для досягнення визначеної мети було поставлено такі завдання:

- узагальнення теоретичних знань з питань фінансового стану бюджетних установ;
- виокремлення й обґрунтування основних методів діагностики фінансової стійкості бюджетної установи.

Об'єктом дослідження є фінансова стійкість бюджетних установ.

Предметом дослідження є фінансові відносини, які виникають у процесі оцінки фінансової стійкості бюджетних організацій.

Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України, бюджетна установа – це орган, установа чи організація, передбачена Конституцією України, а також установа чи організація, створена в установленому порядку органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, яка повністю або частково утримується за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевих бюджетів [1].

Для забезпечення діяльності установ і виконання покладених на них функцій складається кошторис доходів і витрат, який є основним плановим документом і джерелом інформації для оцінки фінансового стану бюджетної установи. Фінансовий стан бюджетної установи характеризує її здатність фінансувати свою діяльність, ефективно застосовувати засоби та нарощувати свій економічний потенціал.

Одним із головних завдань при формуванні бюджетів на сьогодні є забезпечення фінансової рівноваги в процесі їхнього розвитку. Аналіз фінансового стану бюджетних установ розглядається як аналіз її бюджетних зобов'язань та структури активів і пасивів. При проведенні такого аналізу особливу увагу необхідно зосередити на оцінці фінансової стійкості організації.

Фінансова стійкість є елементом фінансової стабільності. Фінансова стійкість – один із головних чинників, що впливає на досягнення бюджетними установами фінансової рівноваги та фінансової стабільності. Це постійне стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, що дозволяє вільне маневрування коштами залежно від змін пріоритетності напрямів основної статутної діяльності [8].

На думку автора, фінансова стійкість відображає повноту та своєчасність отримання бюджетними установами асигнувань з Державного та місцевих бюджетів, уміння заробляти фінансові ресурси самостійно в рамках чинного законодавства, а також ефективність використання коштів загального та спеціального фондів.

Основні завдання, для вирішення яких необхідне проведення фінансового аналізу діяльності бюджетних установ, – це максимізація доходів, активізація структури капіталу та забезпечення його фінансової діяльності, побудова ефективного механізму управління бюджетної організації, використання бюджетною організацією ринкових механізмів залучення фінансових коштів.

Предметом фінансового аналізу є фінансові ресурси установ, їхні формування та використання. При формуванні системи показників необхідно враховувати особливості звітності бюджетних установ. Основним завданням аналізу фінансової стійкості є виявлення здатності установи протистояти негативним діям різних факторів, які впливають на її фінансовий стан. Існує декілька груп рівня стійкості. А саме [2]:

а) абсолютна стійкість:

$$P_m < (A_{\text{вн}} + A_{\text{рег}}), \quad (1)$$

де P_m – мінімальні витрати бюджету, грн;

$A_{\text{вн}}$ – власні доходи бюджету, грн;

$A_{\text{рег}}$ – регулюючі доходи бюджету, грн;

б) нормальна фінансова стійкість:

$$P_m = (A_{ва} + A_{рег}), \quad (2)$$

в) нестійкий фінансовий стан:

$$P_m > (A_{ва} + A_{рег}). \quad (3)$$

Основні показники, що характеризують фінансову стійкість бюджетної установи, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості бюджетної установи

Назва	Зміст
Коефіцієнт автономії	Відношення власного капіталу до валюти балансу
Коефіцієнт мультиплікації власного капіталу	Відношення валюти балансу до власного капіталу
Коефіцієнт фінансової стійкості	Відношення власного капіталу до зобов'язань
Коефіцієнт маневреності	Відношення власного оборотного капіталу до власного капіталу
Коефіцієнт загальної заборгованості	Відношення суми зобов'язань до валюти балансу

Отже, для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної організації, на думку автора, має бути застосовано такий процес:

- 1) вибір об'єкта, мети дослідження, постановка завдання і вибір методів проведення аналізу (об'єкт – бюджетна організація, ціль – аналіз фінансового стану бюджетної організації, постановка завдання – підвищення ефективності діяльності бюджетної організації);
- 2) вибір переліку основних показників аналізу діяльності бюджетної організації;
- 3) збір інформації й оцінка її вірогідності, відбір даних (інформаційним забезпеченням фінансового аналізу є дані фінансової звітності, планова інформація, дані статистичної звітності та нормативна інформація);
- 4) безпосередній аналіз фінансово-господарської діяльності;
- 5) пошук резервів щодо підвищення ефективності роботи бюджетної організації;
- 6) визначення найбільш перспективних видів діяльності бюджетної організації на основі отриманих результатів;
- 7) розробка заходів, що сприяють підвищенню ефективності роботи бюджетної організації, і подальшого контролю за їх виконанням.

Отже, завдяки аналізу здійснюються кількісна та якісна характеристики тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в установах, з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються превентивні заходи з метою усунення виявлених негативних тенденцій на майбутнє.

Відтак, науковим результатом даного дослідження є уточнення переліку та змісту етапів аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної установи. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового аналізу бюджетної установи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент *Леонова Ю. О.*

Література: 1. Бюджетний кодекс України. Документ 2456-17, поточна редакція від 01.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Ткаченко І. Т. Звітність бюджетних установ : навчальний посібник / І. Т. Ткаченко. – К. : КНЕУ, 2007. – 548 с. 3. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / О. Кононенко. – Х. : Фактор, 2007. – 144 с. 4. Шило В. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства : навчальний посібник / В. Шило, Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна. – К. : Кондор, 2008. – 240 с. 5. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К. : ЦНЛ, 2009. – 528 с.

ТЕНДЕНЦІЇ МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.56-053.6

Янієва Д. Д.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Безробіття молоді веде до негативних соціальних наслідків та економічного гальмування розвитку держави. Необхідне комплексне вирішення питань різного характеру, що виникають при функціонуванні ринку праці та його молодіжного сегменту в Україні як на державному, так і на регіональному рівнях.

Ключові слова: молодіжне безробіття, працевлаштування і зайнятість молоді.

Аннотация. Безработица молодежи ведет к негативным социальным последствиям и экономическому торможению развития государства. Необходимо комплексное решение вопросов разного характера, которые возникают при функционировании рынка труда и его молодежного сегмента в Украине как на государственном, так и на региональном уровнях.

Ключевые слова: молодежная безработица, трудоустройство и занятость молодежи.

Annotation. Youth unemployment leads to negative social and economic consequences of the state of inhibition. It should be a comprehensive solution to the issues of a different nature, which arise in the operation of the labor market and the youth segment in Ukraine, at both the national and regional levels.

Keywords: youth unemployment, employment and youth employment.

Безробіття молоді – це соціально-економічне явище, типове для ринкової форми виробничої діяльності, яке виявляється у тому, що працездатна частина населення віком до 35 років бажає, але не має можливості реалізувати право на працю, особливо під час економічної кризи. Воно веде до негативних соціальних наслідків та економічного гальмування розвитку держави; одночасно потенціює конкурентоспроможність. Вивчення особливостей і тенденцій безробіття молоді є актуальним, бо підіймає питання використання резервів найбільш перспективної, продуктивної робочої сили.

Основною метою статті є виявлення динаміки безробіття молоді в Україні, аналіз рис молодіжного безробіття в Україні та розробка заходів з корекції його рівня.

Безробіття молоді має особливості: по-перше, воно більш короткочасне та часте, ніж у старшого віку, по-друге, розповсюджене «пошукове» («фрікціонне») безробіття, коли роботодавці насамперед звільняються від менш конкурентоспроможних працівників за ознакою стажу та досвіду. Крім того, є селективним, тобто концентрується в окремих групах: в економічно слабких регіонах, серед осіб з недостатньою освітньою та професійною підготовкою, з соціально неблагополучних родин тощо [1, с. 172–175].

За даними Міжнародної організації праці, рівень безробіття молоді у світі в 2013 р. становив 12,6 %, а приріст безробітної молоді з 2007 р. склав 3,5 млн осіб; у 2018 р. за прогнозами становитиме 12,8 млн осіб, при цьому видатки на соціальний захист знижуються швидше, ніж раніше [2, с. 6–9]. У 2013 р. безробіття молоді в ЄС в 2,4 рази перевищувало безробіття всього дорослого населення, а в Україні – лише в 2,3 [5]. Отже, якщо рівень безробіття населення в Україні по МОП становив 7,2 % [7], то показник безробіття молоді складав 16,6 % від працюючого дорослого населення.

Фактично служба статистики України не наводить даних щодо безробіття населення від 14 до 35 років. Усю молодь служба статистики поділяє на 3 категорії: 15–24 роки, 25–29 років, 30–39 років (науковці – до 34 років), що створює труднощі у вимірюванні безробіття молоді, тобто осіб до 35 років.

З погляду особливостей працевлаштування і конкурентоспроможності молодь віком 15–24 роки є найбільш неконкурентоспроможною, нерідко поєднує навчання та роботу, зайнята неповний робочий день. Молодь 25–29 років зазвичай має належну освіту та досвід роботи 3–5 років, тому є найбільш перспективною та конкурентоспроможною на ринку праці. А люди 30–34 років (за даними Укрдержстату, до 39 років) мають не лише певний професійний і життєвий досвід, але й досвід пошуку роботи, найбільш конкурентоспроможні та є найбільше за-требуваними навіть у випадку фрікціонного безробіття [3, с. 7].

Безробіття осіб віком 15–24 років у понад 2,5 рази перевищує показник після 30 років, вдвічі – від 25 до 29 років; є тенденція до його скорочення по всіх групах, але піки зростання формуються хвилеподібно. Якщо проаналізувати дані Укрдержстату, найкращий рівень зайнятості осіб від 15 до 39 років (умовно молоді) протягом останніх 6 років коливався від 57,7 % у 2009 р. (найнижчий показник) до 60,3 % у 2013 р., однак торік найменш працевла-

штованою групою за 6 років були люди від 15 до 24 років, а показник зайнятості інших груп постійно зростав з 2010 р. [7]. Отже, 2013 р. склалася найбільш позитивна ситуація на ринку працевлаштування молоді, але 2014 р. через суспільні катаклізми вона має негативні тенденції.

Таблиця 1

Динаміка чоловічого та жіночого безробіття

рік	стать	15–24 роки		25–29 років		30–39 років	
		ж	ч	ж	ч	ж	ч
2013		16,3	18,2	7,4	9,6	6,1	6,7
2012		16,1	18,1	8,0	10,6	6,0	7,4
2011		18,7	18,6	8,2	9,9	6,1	8,4
2010		16,7	17,8	8,1	11,2	6,8	8,7
2009		15,1	19,8	9,8	10,9	7,1	9,3
2008		13,6	13,1	7,1	7,0	4,9	5,7

Чоловіче безробіття дещо вище за жіноче, оскільки жінки погоджуються на менш оплачувану та престижну роботу.

Молодь шукає роботу у шоу-бізнесі, ресторанній і туристичній сферах, юриспруденції, дизайні, рекламі; є попит на робочі спеціальності.

До причин безробіття молоді в Україні можна віднести невідповідність пропозицій вищих і середніх спеціальних навчальних закладів і вибору спеціальностей молоддю потребам ринку праці; низьку професійну підготовку або кваліфікацію на тлі завищених вимог до оплати праці; вимоги до наявності стажу; недовірливий соціальний захист молоді, необізнаність про права та можливості у пошуку роботи, суттєві і значні економічні труднощі в Україні, насамперед на Донбасі.

Молодь має переваги порівняно з іншими віковими категоріями щодо здоров'я, витривалості, інноваційності, тобто є потенціал корекції рівня її безробіття.

Наявність безробіття молоді у суспільстві свідчить про недовикористання трудових ресурсів в економічному житті, що негативно впливає на бюджет, вимагає витрат на соціальний захист тощо; причому економічне зростання поменшує короткострокове, а не довгострокове безробіття, тому необхідно брати до уваги показник – середній час пошуку роботи на ринку праці, а також те, що зміна ціннісних орієнтирів та диференціація заробітної платні по галузях впливають на зниження притоку молоді у структуру виробництва. З'явилися нові форми діяльності (сурогатне материнство; служба в зоні АТО тощо).

Для протидії різним типам безробіття використовуються такі заходи, як виплати допомоги по безробіттю, створення служб зайнятості (бюро з працевлаштування), можливості перекваліфікації та перенавчання.

Для зменшення безробіття серед молоді, на наш погляд, необхідно розвивати та інвестувати молодіжне підприємництво, стимулювати створення ефективних робочих місць малим і середнім бізнесом, для чого потрібно адаптувати молоді, її знання та вміння; вирішити питання про стартовий капітал, кредити, вдосконалити умови оподаткування тощо. Слід гарантувати «перше робоче місце» хоча б для випускників ВУЗів по державному замовленню та встановлення квот для молоді при створенні робочих місць. Необхідне забезпечення трудових прав, зокрема, викорінення неофіційного працевлаштування; підвищення дієвості наявних державних програм сприяння молодіжній зайнятості, зокрема поінформованості про молодіжні програми та молодіжні центри зайнятості; організація партнерства вищих і роботодавців для підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці, створення єдиної інформаційної системи про випускників навчальних закладів та ярмарок вакансій. Також потрібно посилювати асигнування депресивних регіонів для забезпечення ефективних робочих місць для молоді; впроваджувати економічно-заохочувальні заходи для роботодавців тощо.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Молодіжне безробіття в Україні пов'язане зі специфікою ринку праці, перевиробництвом молодих фахівців з вищою освітою, насамперед по низці спеціальностей тощо. Рівень безробіття молоді вище за загальний, при цьому воно має свої особливості. Рівень зайнятості молоді в Україні протягом 6 років покращувався, однак з поточного року прогнозується зростання фрікціонного молодіжного безробіття в умовах кризи та скорочення соціальних програм. Найбільш неконкурентоспроможною є молодь 15–24 років; жінки більш активно працевлаштовуються, ніж чоловіки.

Для зменшення рівня молодіжного безробіття в Україні доцільне створення ефективних робочих місць, найбільш перспективне – у сфері підприємництва. Необхідне комплексне вирішення питань правового, економічного, організаційного, соціального характеру, що виникають при функціонуванні ринку праці та його молодіжного сег-



менту в Україні як на державному, так і на регіональному рівнях. Корекція політики у сфері безробіття серед української молоді має бути спрямована не тільки на ліквідацію негативних наслідків цього соціально-економічного явища, але й на їх попередження, а також на актуалізацію конкурентоспроможності та професійної вмотивованості молоді. Значну роль у цьому повинно відігравати більш чітке формування статистичної звітності, що дозволить будувати обґрунтовані прогнози та розробляти практичні рекомендації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бережна Н. І.

Література: 1. Беглова Е. И. Безработица молодежи: первоочередная проблема современного рынка труда / Е. И. Беглова // Экономические науки. – 2010. – № 11. – С. 172–175. 2. Безробіття – одна з найгостріших проблем сучасності // Людина і праця. Соціальна політика: пріоритети. – 2013. – № 4. – С. 6–9. 3. Бортнік С. М. Молодіжне безробіття в Україні: сутність, причини та шляхи розв'язання / С. М. Бортнік, М. В. Саган // Аспект. – 2013. – № 6. – С. 41–51. 4. Волонина Н. А. Безработица молодежи / Н. А. Волонина // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 1 (12). – С. 9–14. 5. Грудзинская Е. В странах Евросоюза безработица растет ежемесячно. – 05.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.golos.ua/ekonomika/13_10_05_bezrobotitsa_v_es_sredi_molodeji_prevyshaet_bezrobotitsu__v_ukraine. 6. Журавлева А. С. Социально-психологические последствия безработицы / А. С. Журавлева // Управление развитием. – 2012. – № 9 (130). – С. 74–75. 7. Укрдержстат : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.589

Ярова О. І.

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

Анотація. Обґрунтовано основні напрями інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Розглянуто інституціональний аспект їхньої інноваційної діяльності як один із визначальних чинників набуття конкурентних переваг, забезпечення антикризової стійкості, техніко-технологічних, організаційних та управлінських зрушень.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інституціональний аспект.

Аннотация. Обоснованы основные направления инновационного развития отечественных предприятий. Рассмотрен институциональный аспект их инновационной деятельности как один из определяющих факторов получения конкурентных преимуществ, обеспечения антикризисной устойчивости, технико-технологических, организационных и управленческих изменений.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, институциональный аспект.

Annotation. The basic directions of innovative development of domestic enterprises. Considered the institutional aspect of innovation as one of the determining factors of competitive advantage, ensuring the stability of crisis management, technical and technological, organizational and managerial changes.

Keywords: innovation, innovation, innovation potential, the institutional aspect.

Актуальність теми публікації обумовлюється зростанням значущості інновацій у вирішенні соціально-економічних проблем, забезпеченні стабільності та подальшого розвитку України. Це, у свою чергу, потребує всебічного дослідження інноваційної діяльності підприємств, інноваційний розвиток яких в сучасних умовах стає одним з визначальних чинників набуття конкурентних переваг і забезпечення їх антикризової стійкості. А техніко-технологічні, організаційні та управлінські зрушення підприємств суттєво залежать від уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал.

Теоретичні та практичні засади інноваційної діяльності висвітлюються в численних працях вітчизняних і зарубіжних економістів: А. Гальчинського, В. Гейця, В. Онищенко, М. Чумаченко, Л. Яременко, Д. Львова, Б. Пато-на, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта, більшість з яких вважають, що економічний розвиток суб'єктів національної економіки залежить саме від науково обґрунтованої та виваженої інноваційної політики. Проте розробка заходів її теоретичного забезпечення, на думку автора, неможлива без урахування інституціонального аспекту проблеми. Виходячи з чого, метою даної статті є вивчення інституціонального аспекту інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та обґрунтування основних напрямів їхнього інноваційного розвитку.

Вітчизняні підприємства в складних умовах економічних реформ стикнулися з серйозною проблемою в галузі інноваційного розвитку. Основні труднощі були викликані відмовою фінансування НДДКР з боку держави, що призвело до тимчасового заморожування цього виду діяльності організації. Однак деякі з підприємств адаптувалися до ринкових умов, почали перехід до самофінансування, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, що обумовило поживлення їхньої інноваційної діяльності, але не в тих масштабах, які очікувались. Крім того, керівники промислових підприємств усвідомили, що стратегічне планування в галузі інновацій є основоположним елементом підвищення ефективності діяльності в ринкових умовах господарювання. У зв'язку з цим частину внутрішніх інвестицій підприємств почали спрямовувати на їхній інноваційний розвиток [1]. Такі умови змушують вітчизняні підприємства продовжувати пошук інвесторів, розраховуючи тільки на свої сили.

Чому ж існує такий великий розрив між прагненням до інновацій та спроможності організації фактично успішно впроваджувати нові технології? Керівники кажуть, що проблема полягає не в нестачі інноваційних ідей, а більш у нездатності трансформувати кращі з цих ідей в кінцеві результати, адже багато організацій знаходять легші шляхи інновацій, через придбання сторонніх компаній для отримання інновацій і технологій. Природно, що такі дії мають як свої переваги, так і недоліки.

Визначимо основні напрями інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

По-перше, запровадження технічних, організаційних та економічних інновацій викликає зміни в наявних формах і методах організації управління підприємств. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність безперервності процесу розробки управлінських інновацій і стає все більш важливою умовою підвищення їх ефективності [2, с. 136]. На думку В. Савчук та Л. Васильєва, аналіз управлінських інновацій підприємства слід розпочинати на мікрорівні з визначення стартових передумов, як-от: конкуренція між підприємствами; мінливий попит покупців; стрімкий розвиток і диверсифікація нових технологій. Спробу систематизувати сутність передумов інноваційної діяльності підприємстві представлено на рис. 1 [3–4].



Рис. 1. Передумови інноваційної діяльності підприємств

Ці передумови, на думку автора, здатні забезпечити початок інноваційної діяльності підприємств.

По-друге, інноваційна діяльність підприємства є основою для формування нових технологій управління як внутрішніми процесами, так і зовнішніми зв'язками. Тому створення інституціональної моделі стимулювання інноваційної поведінки підприємства може бути базою для обґрунтування інноваційної політики. Основою такої моделі виступає теорія попиту і пропозиції, де провідна роль належить покупцеві, оскільки саме його потреба сприяє створенню інноваційного продукту або послуги.

По-третє, формування потреби в інноваційному продукті диктує необхідність подальшого визначення етапів (стадій) реалізації моделі. Для підприємства це насамперед знання про існування або ідеальне уявлення можливих вимог, а далі – стимулювання пошуку товарів і послуг.



По-четверте, завдання керівництва держави полягає у формуванні ідеології інноваційного прориву нації, встановлення пріоритетів економічного розвитку та створення передумов їхньої реалізації на макрорівні. За допомогою таких інструментів, як державні замовлення, гранти на створення інноваційних видів продукції і послуг, затвердження нових стандартів (техніки безпеки, виробництва, освіти, охорони здоров'я тощо) виникає перспектива поліпшення якості життя.

По-п'яте, безпосередньо інноваційне виробництво передбачає створення інституційних умов мотивації виробників або суб'єктів через формування тематичних мереж (університетських розробок, інноваційного моніторингу, обміну інформацією про найкращі зразки та інноваційні практики, програм з навчання персоналу тощо). Іншими словами, можливо стимулювати інноваційну поведінку підприємств, якщо вони є членами тематичних мереж і уряд підтримує свій статус новатора.

По-шосте, інноваційне управління підприємством вимагає створення атмосфери сприйняття нового не як загрози, а як сприятливої можливості. Кожний працівник повинен усвідомити, що нововведення – це кращий засіб зберегти й зміцнити своє підприємство. Більше того, необхідно зрозуміти, що нововведення – це гарантія зайнятості й добробуту кожного працівника. Організація інноваційної діяльності на основі зазначених принципів дозволить підприємству просунутися вперед і досягти успіху.

І нарешті, одним із найважливіших завдань держави є сприяння підвищенню інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Колесніченко І. М.

Література: 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vnovostroike.com.ua/innovacionnye-tehnologii>. 2. Гунин В. Н. Управление инновациями : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В. Н. Гунин. – М. : Инфра-М, 1999. – 328 с. 3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с. 4. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ; Фенікс, 2003. – 440 с.



РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ ЮРИСПРУДЕНЦИИ

УДК 331.5:34 (477)

**Ярославцева В. А.
Миرونенко В. В.**

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

Аннотация. В статье указаны основные проблемы спроса и предложения на рынке труда. Рассмотрен механизм управления трудом, а также проблема низкого уровня занятости населения Украины, исследованы факторы равновесия и современные тенденции на рынке труда. На примере отрасли юриспруденции были приведены факты важности данной профессии в Украине и мире, а также проанализированы статистические данные востребованных профессий на 2014–2017 гг.

Ключевые слова: равновесие, занятость, юриспруденция, спрос, предложение, рынок труда.

Анотація. У статті вказано основні проблеми попиту та пропозицій на ринку праці. Розглянуто механізм управління працею, а також проблему низького рівня зайнятості населення України, досліджено фактори рівноваги та сучасні тенденції на ринку праці. На прикладі галузі юриспруденції було наведено факти важ-

ливості цієї професії в Україні та в світі, а також проаналізовано статистичні дані актуальних професій на 2014–2017 рр.

Ключові слова: рівновага, зайнятість, юриспруденція, попит, пропозиція, ринок праці.

Annotation. The paper identifies the major problems of supply and demand in the labor market. The mechanism of labor management, as well as the problem of the low level of employment in Ukraine, studied the factors of balance and current trends in the labor market. For example, the industry had been given the facts of legal importance of this profession in Ukraine and the world, as well as analyzes the statistics demanded trades in the 2014–2017 biennium.

Keywords: balance, employment, law, demand, supply, labor market.

К настоящему времени, как представляется, общество созрело для понимания того, что должен существовать механизм управления трудом (более гибкий и тонкий), чутко улавливающий появление негативных явлений в области труда и дающий возможности быстрого реагирования на них. Таким механизмом стал рынок труда. Основными элементами рынка труда являются спрос и предложение [1].

Уровень занятости населения является одной из главных социально-экономических проблем XXI века, это трудность для экономически развитых стран. Актуальность рассмотрения данной темы заключается в том, что проблема занятости населения стала одной из острейших социальных предметов внимания. Во всем мире люди обеспокоены недостатком рабочих мест и стараются овладеть наиболее нужной и востребованной профессией. Большинство факторов жизни населения зависит от уровня занятости, прежде всего это уровень безработицы, квалифицированные кадры, обеспеченность людей; также отсутствие рабочих мест несет за собой нравственную деградацию людей (что недопустимо для развития современного населения). Сегодня мы можем сделать вывод о том, что, не решив вопрос равновесия на рынке труда, невозможно наладить эффективную деятельность экономики любой страны. Решение этой проблемы является одной из самых важных задач государства [2].

Проблемой общего экономического равновесия, его изучением и классификацией занимались различные ученые. Следует выделить таких, как М. Фридмен, П. Э. Самуэльсон, В. Парето, Н. Д. Кондратьев, Дж. М. Кейнс, Н. Ф. Василенко, О. Г. Пазюк, Т. Г. Боднарчук, О. С. Павловска и другие. Но между тем само понятие экономического равновесия было раскрыто Л. Вальрасом. Он смог дать определение основным условиям структурного соответствия спроса и предложения товаров [3].

В отличие от вышеназванных экономистов, Н. Д. Кондратьев не отказывался от равновесного подхода, а скорее пытался продемонстрировать его когнитивные возможности, прежде всего связанные с использованием статистико-вероятностного подхода к определению основных понятий [9]. Процесс поиска равновесия у Кондратьева отличается от предложенного в модели Вальраса по нескольким пунктам: во-первых, не предполагалось совершенное знание экономических субъектов, а следовательно, допускалась возможность заключения сделок по неравновесным ценам; во-вторых, равновесие – в виде равновесных значений цен и количеств – представлялось не результатом расчетов кого бы то ни было (экономические агенты эти значения не знают, а аукциониста не существует), а средней (точнее, модой) значений, которые характеризуют сделки, совершенные на рынке; в-третьих, тип распределения вероятностей значений соответствующих переменных (а точнее, то, что они распределены по нормальному закону) определен большим числом участников, их незначительной экономической силой и тем, что они действуют в собственных интересах [8].

Леон Вальрас был назван «самым великим из всех экономистов». Он считается одним из трех создателей маржиналистской революции 1871 г., хотя его знаменитая работа «Элементы Чистой Экономии» была издана только в 1874 г., тремя годами позже, чем труды Джевонса и Менгера. Тем не менее, будучи одним из трех, Леон Вальрас изложил формальное общее определение равновесия в маржиналистской теории, рассмотрев таким образом межрыночные связи, которых Джевонс избегал, а Менгер не смог проанализировать с помощью имеющегося у него математического аппарата.

В Украине, которая трансформирует свою экономику в социально-рыночную, проблемы функционирования рынка труда приобретают статус первоочередных. Вместе с тем, в условиях переходного периода, когда происходит установление совершенных трудовых отношений, ситуация на отечественном рынке труда характеризуется большим количеством негативных тенденций.

Рынок труда будет стремиться к равновесию, при котором совокупный спрос на каждую категорию рабочей силы будет совпадать с существующим по ней предложением. Равновесие зависит от состояния многих факторов: земли, сырья, техники, технологий, потребительских товаров. Важным моментом является наличие конкурентной среды на самом рынке труда, когда при установившемся равновесии спроса и предложения не возникает существенных тенденций к увеличению или уменьшению различий в оплате труда. В случае превышения реальной заработной платы уровня равновесной предложение на рынке труда превышает спрос и в этой ситуации проис-



ходит отклонение от положения полной занятости: рабочих мест не хватает для всех желающих продать свой труд при заработной плате [5].

Возникает избыток предложения труда. Безработица и наличие незанятых рабочих мест в условиях рынка совершенной конкуренции не устойчивы, они подвергаются изменению со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Если предложение на рынке труда превышает спрос (когда цена вследствие установления заработной платы выше равновесного уровня), появляется безработное население, которое готово предложить свой труд по низкой цене. На более низкую оплату вынуждены согласиться и те, кто задействован в производстве, чтобы не потерять свое рабочее место [4].

Работодатели, в свою очередь, готовы занять большее количество труда, но снизив заработную плату. Мы наблюдаем, что тенденция к снижению заработной платы складывается как в сфере предложения труда, так и в сфере спроса на труд.

Разница между спросом и предложением на труд отвечает на вопрос о размере и формировании заработной платы. Нормой в наше время стали такие явления, как:

1. Более высокая оплата малоквалифицированного труда по сравнению с квалифицированным трудом.
2. Недостаточное вознаграждение труда высокой сложности.
3. Оценка качеств работника не по профессиональным признакам, а по каким-то иным.
4. Низкий социальный статус инженерно-технических работников и др. [6].

Спрос на рабочую силу формируется по отраслям и в количественном выражении должен совпадать с общей дополнительной потребностью предприятий и организаций в работниках (вне зависимости от организационно-правовых форм и форм собственности). При расчете спроса на рабочую силу определяются потребность предприятий в новых работниках и потребность предприятий в работниках, необходимых для замены выбывающих (вне зависимости от причин). Таким образом, удается установить численность лиц, которые могут быть трудоустроены [5].

С каждым годом происходят изменения в объемах государственного заказа в высших учебных заведениях на конкретные специальности. Это связано с превышением предложения над спросом на рынке труда. Исходя из этого, в нынешнем году увеличен заказ на инженерно-технические, строительные, компьютерные и научно-технические специальности. В то же время заказ на такие специальности, как экономика, право, менеджмент и международные отношения был уменьшен в среднем на 10 %.

Равновесие на рынке труда рассмотрим на примере отрасли юриспруденции. Юридическая специальность во все времена была универсальна и востребована, особенно в экономически развитых странах. США может гордиться тем, что 45 % основателей Конституции 1787 г. были юристами. На сегодня в Сенате США представителей юридической специальности около двух третей, а в Палате – около 50 %.

Одним из главных факторов выбора профессии юриста является возможность получения высокого дохода. Согласно статистическим данным, заработная плата молодого специалиста составляет 300–400\$. Ни для кого не новость, что удельный вес юристов среди специалистов в США, ФРГ, Англии выше, чем в Украине. В нашей стране до недавнего времени не было потребности в юристах. Они, как правило, не имели опыта участия в государственно-политических преобразованиях, ведь подготовка профессионалов ориентирована на потребности правительства.

Изменение в сфере труда юриста, в содержании его профессиональной работы является результатом развития рыночных отношений, перемен экономической сути поведения граждан, расширения круга охраняемых ценностей [10].

Банки, страховые и инвестиционные компании, аудиторские фирмы заинтересованы в привлечении высококвалифицированных юристов. Им нужны специалисты в области претензионно-исковой работы, арбитража, юридического сопровождения сделок, то есть деятельности, непосредственно связанной с бизнесом. Но в Украине отсутствуют традиции исследования проблематики ценных бумаг, кредитования, банкротства, слияния юридических лиц и др., что требует специальной подготовки юристов для приложения их труда в этой сфере общественной жизни.

Сегодня в нашей стране более чем когда-либо неактуальна специализация профессии юриста. Учитывая высокую заработную плату данной отрасли, многие позабыли о менее престижных профессиях. По прогнозам специалистов, в 2014–2017 гг. наиболее востребованными будут инженеры, на втором месте – программисты и специалисты в сфере обслуживания и сервиса.

Таким образом, структура спроса и предложения рабочей силы зависит от объективных и субъективных факторов, формирующихся вне рынка труда, – НТП, состояния экономической конъюнктуры, демографических процессов, потребностей личности в труде, развития инфраструктуры рынка труда, деятельности на рынке труда правительства, союзов предпринимателей, профсоюзов и др.



Основными направлениями регулирования равновесия должны стать: борьба с дальнейшим спадом производства, недопущение массовой безработицы, принятие мер по повышению уровня жизни населения и другие.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Литература: 1. Буланова В. С. Рынок труда / В. С. Буланова, Н. А. Волгина. – М. : Изд-во «Экзамен», 2003. – 480 с. 2. Макроэкономика : учебное пособие / Под общ. ред. О. М. Клименко. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2011. – С. 44–57. 3. Агапова И. История экономической мысли / И. Агапова. – М., 2008. – С. 88–92. 4. Самые востребованные профессии 2014 –2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.infocentereurope.ru/page.php?36. 5. Сайт Student [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://student.do.am>. 6. Ананьев А. Новые процессы занятости населения в условиях перехода к рыночной экономике / А. Ананьев // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. 7. Иванян Э. А. История США : пособие [для вузов] / Э. А. Иванян. – М. : Дрофа, 2004. – 576 с. 8. История экономических учений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economuch.com/page/ieu4/ist/ist-8--idz-ax244--nf-31.html>. 9. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики : Предварительный эскиз / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 567 с. 10. Трудове право України : навчальний посібник [для студ. юрид. спеціальностей вищих навчальних закладів] / П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, З. Я. Козак та ін.; [за ред. П. Д. Пилипенка]. – К. : ВД «Ін Юре», 2003. – 536 с.

