

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Кафедра економічної теорії та права

а також наші партнери

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

З Б І Р Н И К

*IV Всеукраїнської науково-практичної
Інтернет-конференції студентів і молодих вчених*

*«Актуальні економіко-правові проблеми розвитку
суб'єктів господарювання в Україні: теоретичні й практичні аспекти»*

22 квітня 2016 р.

Харків, 2016

Редакційна колегія:

Туренко Анатолій Миколайович, д.т.н., професор, ректор ХНАДУ, голова організаційного комітету конференції;

Богомолов Віктор Олександрович, д.т.н., професор, заступник ректора з науковій роботи ХНАДУ, заступник голови організаційного комітету конференції;

Дмитрієв Ілля Андрійович, д.е.н., професор, декан факультету управління та бізнесу, заступник голови організаційного комітету конференції;

Маліков Володимир Васильович, д.н. з держуправління, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ХНАДУ, заступник голови організаційного комітету конференції;

Шершенюк Олена Миколаївна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та права ХНАДУ;

Сергієнко Валерій Вікторович, к.ю.н., професор, завідувач кафедри правового регулювання економіки ХНЕУ ім. С.Кузнеця;

Гасім Саллах, к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ ім. В.Н.Каразіна.

Єрофєєнко Лариса Василівна, к.ю.н., доцент кафедри економічної теорії та права ХНАДУ, відповідальний секретар конференції.

Актуальні економіко-правові проблеми розвитку суб'єктів господарювання в Україні: теоретичні й практичні аспекти: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції студентів і молодих вчених, 22 квітня 2016 р. – Харків: ХНАДУ, 2016. – 205 с.

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1.

ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1. *Beletskyi O. V., Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*
CHOICE OF ROYALTY AS A BASIS TO LEAD EFFICIENT BUSINESS 13
2. *Єрофеєнко Л.В., Ебланке Аксель. Харківський національний
автомобільно-дорожній університет*
**ПРАВОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** 14
3. *Красюк Т. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ЗАХИСТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК ТА ФІРМОВИХ НАЙМЕНУВАНЬ В
УКРАЇНІ** 16
4. *Купрієнко К. М. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ВИКОРИСТАННЯ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄКТІВ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ** 18
5. *Мартиненко Т. М. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ
РОЗВИТКУ** 20
6. *Приходько Д. О. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА МАРКЕТИНГ НА
ПІДПРИЄМСТВІ** 22

СЕКЦІЯ 2.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

1. *Bilokon D.S. National University of Food Technologies*
CONTROLLING AS A FUNCTION OF MANAGEMENT 24
2. *К.Ю. Вергал. ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і
торгівлі»*
**ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА
ІНТЕГРОВАНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО** 26
3. *Єрмолай О. М. Східноєвропейський національний університет імені Лесі
Українки*
**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ
НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ** 27

4.	<i>Климюк Н. В. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки</i>	
	ДО ПРОБЛЕМАТИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	29
5.	<i>Корінь А.С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	АВТОМОБІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	31
6.	<i>К.Ю. Кофанова. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця</i>	
	APROACHES TO THE DEFINITION OF “ENTERPRISE”	33
7.	<i>В.С. Марьєнкова, студентка, М.І. Дрогомирецька, к.е.н., доцент. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка</i>	
	ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА РИНКУ	35
8.	<i>Мовлянова Х.А., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	ПУТИ ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УКРАИНЕ	37
9.	<i>Нагієва А.Р. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	39
10.	<i>Новосьолова М., Кирчатая И.Н. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ	41
11.	<i>К.О. Поліщук. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки</i>	
	СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	42
12.	<i>К.е.н., доц. І.Р. Поліщук, студ. Ільчук В.В. Житомирський державний технологічний університет</i>	
	ОБЛІК ПЕРЕОЦІНКИ АКТИВІВ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	44
13.	<i>А.М. Ричак. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	46
14.	<i>Сергієнко Д., Батсайхан Нямдорж. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	47
15.	<i>Старостіна Г.Е. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
	ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПІДПРИЄМЦЯ	49
16.	<i>Трёмсина Е.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СТРАХОВАНИЕ НА МОРСКОМ И РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ	51
<i>17. Трішкин Є.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
КООПЕРАТИВ ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ	53

СЕКЦІЯ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

<i>1. Дулида Юлія. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ: ПРАВОВИЙ СТАТУС	55
<i>2. Коваленко О. А. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	57
<i>3. Н.В. Коршикова. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка</i>	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	59
<i>4. Ю.О.Осятро. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка</i>	
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ	60
<i>5. Е.Е.Сычева. Харьковський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	62

СЕКЦІЯ 4. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

<i>1. Акиев Сердар. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРАЦІ РОБІТНИКА НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	64
<i>2. Аналиев Рахим. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ВПЛИВ КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	66

3. *С. А. Бондаренко. Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця*
**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА
ИНВАЛИДОВ В УКРАИНЕ** 68
4. *Веретельник О.О. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА
КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА** 70
5. *Т.В. Деділова. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПРОЦЕСУ
КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА** 71
6. *Дорошкевич А.С. Харьковский национальный автомобильно-дорожний
университет*
**НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ОБЩЕМИРОВЫХ РЫНКАХ ТРУДА И
УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ** 73
7. *Калинів О.І. Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*
**ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ
НЕПОВНОЛІТНІХ** 74
8. *Козлова А.О. Харківський Національний економічний університет імені
Семена Кузнеця*
**ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
УКРАЇНИ** 76
9. *Н.В. Коленда. Східноєвропейський національний університет імені Лесі
Українки*
**МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ** 78
10. *Комар С., Кирчатая И.Н. Харьковский национальный автомобильно-
дорожний университет*
**РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ
ПОЛИТИКИ** 80
11. *Олійник В. В. Харківський національний економічний університет ім. С.
Кузнеця*
**ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ
НЕПОВНОЛІТНІХ НА ПІДПРИЄМСТВІ** 81
12. *В.О.Палёха. Харьковский национальный автомобильно-дорожний
университет*
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ 83
13. *Пасичник Олена. Харківський національний університет внутрішніх
справ*
ЩОДО ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ 85
14. *М.В. Песоцька. Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	86
<i>15. Перунова О.М. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПОНЯТТЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	88
<i>16. Е.И. Пилипчатина. Харьковский Национальный Университет им. С. Кузнеця</i>	
АНАЛІЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МИГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСА В УКРАЇНІ	89
<i>17. Рустамов Шахрухбек. Харьковский национальный автомобильно-дорожній університет</i>	
ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТРЕССА НА ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦІАЛ РОБОТНИКА	91
<i>18. Сидоренко М.А. Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця</i>	
ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ	95
<i>19. К.О. Струцька. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка</i>	
ВПЛИВ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА	96
<i>20. К.ю.н., доцент Селезень С.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	98
<i>21. Торяник О. В. Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця</i>	
НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ	100
<i>22. Шишко А.А. Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця</i>	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАЇНІ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ	101

СЕКЦІЯ 5.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.

<i>1. Г.С. Баламут. Харківський державний університет харчування та торгівлі</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ КОМПОНЕНТИ ПОНЯТТЯ «СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	103
<i>2. Бичкова А.С., Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна</i>	
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ	105
<i>3. Близнюк А.А., Луценко А.Н., Харьковский национальный автомобильно-дорожній університет</i>	

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	107
<i>4. Близнюк А.А., Связов М.В., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет</i>	
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	108
<i>5. Близнюк А.А., Пыхтина В.А., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет</i>	
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	109
<i>6. Бондаренко А., Розиева Сурай, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	111
<i>7. Бородаевский А.В., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет</i>	
ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ	113
<i>8. Бубенко І. П., Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки</i>	
ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА	115
<i>9. K.V. Borokh, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics</i>	
THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS	117
<i>10. Бузов О., Енхбаяр Батчулуун, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ	119
<i>11. Василькова В.Р., Пилявська К.О., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОСОБЛИВА ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ	121
<i>12. Віскер Т. В., Національний університет харчових технологій</i>	
СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ, ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	122
<i>13. Вороніна К.О., Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого Інститут підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України</i>	
ПРАВОВИЙ РЕЖИМ МАЙНА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	124
<i>14. Є.С. Даниленко, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПОВЕДІНКА ПОКУПЦІВ»	126
<i>15. Зайцева Катерина, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	128
<i>16. О.М. Іванчук, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ м. ХАРКОВА	129
<i>17. Ігнатів Олександр, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ДОГОВІР ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ	131
<i>18. В. А. Казарян, Східноєвропейський університет ім. Лесі Українки</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ	133
<i>19. Ю.В. Климчук, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО У МІСТІ ХАРКОВІ	134
<i>20. Г.Ю. Кобзарєва, І.Ю. Марченко, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРИВАТИЗАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	136
<i>21. Коваль І., Бамба Ламін, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	138
<i>22. Колісник О. Є., Гачаєв Е. А., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРОБЛЕМИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	141
<i>23. Коробка А. Ю., Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця</i>	
THE DEVELOPMENT OF LEGISLATION IN THE FIELD OF E-COMMERCE IN UKRAINE	143
<i>24. Коробка В. Ю. Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця</i>	
CURRENT PROBLEMS OF ANTIMONOPOLY LEGISLATION OF UKRAINE	144
<i>25. Корольчук І., Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	146
<i>26. М. О. Кутько, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця</i>	
ЗАХИСТ ПРАВ ПРАЦІВНИКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПРИ БАНКРУТСТВІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЧІННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ	148
<i>27. А.О. Лисенко, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	150
<i>28. Макар Т.С., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МОРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	151

29. <i>К.В. Манько, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	153
30. <i>М.І.Марченко, Національний університет харчових технологій</i>	
РОЗВИТОК КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ	155
31. <i>Мірошник О.В., Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця</i>	
INFLUENCE OF THE UKRAINIAN LEGISLATIVE BASE ON THE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	157
32. <i>Остапенко О.Г., к.ю.н., доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА, ЩО РЕГЛАМЕНТУЄ ПРОЦЕДУРУ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ТА ФІЗИЧНИХ ОСІБ-ПІДПРИЄМЦІВ, ГРОМАДСЬКИХ ФОРМУВАНЬ	158
33. <i>Педь Л.С., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ДЕРЖАВНЕ СПРИЯННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	160
34. <i>Попадинець О.В., Сариева А., Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ПРИЧИНА ЦИКЛІЧНОСТІ І ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА	162
35. <i>Д.Г.Савина, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	165
36. <i>Смірані Марвін, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	167
37. <i>В. В. Собковський, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки</i>	
ТРАКТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РЕАЛІЙ СУЧАСНОГО	168
38. <i>А.А. Фролов, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
СТАН ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТІ ХАРКОВІ	170
39. <i>Шершенюк О.М. к.е.н., доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет</i>	
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ	172
40. <i>Шпатаковська Т. А., Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки</i>	

ПРОБЛЕМАТИКА АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 174

41. Штинь А. М., Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОСЕРЕДНИЦТВА МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ 176

42. Яйченя А. Р., Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 178

СЕКЦІЯ 6.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МАКРОРІВНІ

1. Вельможная Ю.Л., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ 179

2. Доломан К.А., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК УЧАСТНИКИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА 181

3. Иличук А. В., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ 183

4. Костышак Михаил Викторович, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ 185

5. Д. Ю. Нагаївська, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНОСТІ ПРАВ І СВОБОД ПРАЦІВНИКІВ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ 187

6. Орозов Шазада, Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 189

7. Орчиков Р.С., Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
МИРОВОЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 192

8. А.В. Резанов, О.Г. Остапенко к.ю.н., доц., Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СЕКЦІЯ 7.

**МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЙОГО
АСПЕКТИ, ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМАТИКА**

- 1. О.О. Бабак, Харківський національний автомобільно-дорожній університет*
ВВП ТА ВВП, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ 196
- 2. Ю. Л. Вельможна, К. А. Долман, Харківський національний автомобільно-
дорожній університет*
**ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ
В УКРАЇНІ** 197
- 3. О.Ю.Діденко, І.С.Ткач, Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ 200
- 4. Лантух І.В. к.е.н., доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*
**ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ** 201
- 5. І.І. Токар, Харківський національний автомобільно-дорожній університет*
**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ДОРОЖНЬОГО
КОМПЛЕКСУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ** 203

СЕКЦІЯ 1.
ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

CHOICE OF ROYALTY AS A BASIS TO LEAD EFFICIENT BUSINESS

Beletskyi Oleksandr Volodymyrovich
Scientific advisor Korshakova O.M. Ph.D
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

In world practice, the following types of contracts, which confirm the transition of property rights to intellectual property are namely license agreements, commercial concessions and franchises.

In Ukraine, according to the 1115 article, property rights are transferred to intellectual property, such as trademarks, solely on the basis of commercial concession. There are several types of intellectual property payment, which directly affect the efficiency of doing business.

This article will be considered an example of the choice of royalty as a type of intellectual property payment.

Royalty – payment that is repeated with a certain regularity by the franchisee to the franchisor company's brand and intellectual property rights, by which the franchisee operates on the market. The amount of royalties specified in the contract and may increase over time. Normally, raising rates on such payments prescribed in the contract, and the franchisee can be sure that the payments do not shoot up to three hundred percent in a few months.

The amount of royalties depends on many factors. First of all - on the amount of the transferred rights. Royalties increased in the series: non-patent license, non-exclusive license, exclusive license. They also increase with the expansion of the territory of action of the contract.

If royalties are low, it is advisable to specify in the contract that the payment of fees for maintenance of patents license takes on himself - licensor. It can be provided that royalty consisted of two parts. The first - to pay taxes, increases with their size; the second - large continuous payment. In the license agreement is desirable to take into account the impact of inflation, the possibility of devaluation, revaluation, as well as changes in values of taxes and duties which may be increased in the period of the contract. The magnitude of the license fees may affect the amount of transferred legal and technical documents, especially since many of them are indispensable for obtaining a permit for production, and the practical application of the product under license.

A number of factors that determine the cost of the license does not allow to develop a common methodology for the calculation of the theoretical price of innovation. Arts pricing licensor is to intuitively determine the maximum price franchisee to agree to pay the licensee.

It is generally accepted that it is absolutely no fair method for calculating the cost of the license, which could use the Patent Office, the court or professional intellectual property appraisers. However, there are techniques to give a fair (at least for the patent holder whose rights have been violated) assessment of compensation.

We would like to emphasize on important category of royalty, called the minimum royalty payment. In the domestic laws and regulations: laws, acts, the standard form contract this type of royalty is not mentioned, and it is widely recognized and is widely used in world practice. This means that licensor is obliged to regardless of the actual minimum production and sales volume (and even their complete absence) to pay within the time stipulated in the contract of the royalties, the amount of which can not be less than a certain minimum contract amount of royalty.

This type of royalty encourages the licensor to establish operational industrial production and early market development. As a rule, the licensor of a licensing agreement not only acquires the right to use the patented technology, but also undertakes it to establish industrial production, to spend an active marketing and to fully meet the existing demand for the products under license.

A number of important points for the licensor - legal problems associated with the banking and tax legislation, the regulatory institutions governing access to its well-earned royalties. Non sufficient to just create a high technology, to protect its patents, to find a buyer license, willing to invest in its industrial implementation. It is also necessary to prove the state bodies the right to collect royalties and to protect them from illegal taxes.

Unfortunately, these problems are hardly regulated by the intellectual property legislation. Everyone has to find their own best legal solution.

The last 10 years Ukraine is characterized by almost continuous and often unpredictable changes in legislation. A license agreement is a serious long-term document. At the time of the contract confirmation there can not be predicted, which acts within its validity period will be changed and thus it is hardly difficult to choose special kind of royalty for business. Employees of banks and newly emerged regional tax authorities have little experience or no idea of the patent law and intellectual property and consider a sale of intellectual property as the sale of raw materials. Moreover, there are very limited number of scientific institutes, that sale licenses abroad, in Ukraine.

Which option of royalties to prefer, choosing of Ukrainian or foreign companies, on what industry to stay - these decisions are made by the investor himself. It is important to remember that we are talking about business and all franchisee needs it is to accurately count. There is a temptation from great known brands, however successful is that franchisee, which calculates and monitors financial performance.

ПРАВОВІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

К.ю.н., доцент Єрофєєнко Л.В., Ебаланке Аксель
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У країнах з ринковою економікою підприємці не шкодують коштів на стимулювання ініціативи, пропозицій, творчих пошуків. Кошти, витрачені на стимулювання інтелектуальної діяльності, окуплюються сторицею. У спеціальній літературі наводяться конкретні досить великі суми прибутків фірм, які вони одержують за рахунок раціонального використання результатів інтелектуальної діяльності.

Немає рації у створенні складної і коштовної системи охорони прав і поширення інформації про охоронні документи на об'єкти інтелектуальної власності, якщо власники цих прав не будуть мати можливість забезпечити захист своїх прав задовільним чином. Для того, щоб запобігти у подальшому порушенню прав і компенсувати втрати, що виникають унаслідок порушення цих прав, власники повинні мати можливість захищати свої права. Після того як об'єкт інтелектуальної власності створений і охоронним документом закріплені на нього права, настає важливий етап у його життєвому циклі - включення в господарський обіг. Саме на цьому етапі об'єкт інтелектуальної власності приносить правовласнику прибуток чи іншу користь, власне те, заради чого він і був створений. Однак, як тільки інформація про об'єкт інтелектуальної власності стає відомою несумлінним конкурентам, у них виникає спокуса використати його у своїх інтересах. При цьому порушник прав знаходиться в більш вигідних умовах, чим правовласник: він не несе витрат на стадії створення та охорони об'єкта інтелектуальної власності. Крім того, він може мати готову виробничу базу для використання об'єкта інтелектуальної власності, у той час, як правовласник повинен ще витратити час і ресурси на її створення.

Тому порушник прав може швидше випустити продукцію з використанням об'єктів інтелектуальної власності і просунути її на ринок по більш низькій ціні, чим правоволоділець об'єкта інтелектуальної власності. Такий розвиток подій не тільки порушує права конкретного правоволодільца, але має і серйозні наслідки для суспільства в цілому, сповільнюючи його соціальний і економічний розвиток і ускладнюючи цивілізоване співробітництво з іншими країнами.

У наш час фактор захисту прав здобуває особливо великого значення, тому що у зв'язку зі швидким розвитком технологій, з'явилася можливість порушення прав у таких обсягах, що були неможливі раніше. Тому без належної правоохоронної інфраструктури, що забезпечує як захист прав, так і обмеження можливості одержання аналогічних прав іншими, система охорони інтелектуальної власності не може бути ефективною.

Суперечки щодо інтелектуальної власності поділяються на дві групи. До першої відносяться суперечки про визнання (чи невизнання) результату інтелектуальної діяльності об'єктом інтелектуальної власності. Стосовно об'єктів промислової власності це суперечки:

- пов'язані з відмовою у видачі патенту;
- по запереченнях третіх осіб проти видачі патенту;
- про визнання патенту недійсним.

До другої групи відносяться суперечки, що стосуються порушення прав:

- про заборону дій, що порушують права на патент;
- про відшкодування шкоди, заподіяної порушником патентних прав;
- про визнання дій, що не порушують патент;
- про післякористування винаходів, пов'язане з укладанням чи використанням ліцензійних угод;
- про надання примусової ліцензії;
- про виплату винагороди автору роботодавцем;
- про компенсацію за використання винаходу державою тощо.

Існує дві форми захисту прав інтелектуальної власності: юрисдикційна і неюрисдикційна. Неюрисдикційна форма передбачає захист права інтелектуальної власності своїми силами, без звернення за допомогою до державних або інших компетентних органів, тобто самозахист. Наприклад, це може бути відмова здійснити певні дії, передбачені укладеним договором про передачу (уступку) майнових прав інтелектуальної власності або ліцензійним договором, відмова від виконання недійсного договору то-що. Обрані засоби самозахисту не повинні бути забороненими законодавством та не повинні суперечити моральним засадам суспільства.

Юридичні форми захисту застосовують два порядки захисту: загальний (судовий) та спеціальний (адміністративний). Загальний порядок захисту здійснюється в судах. Спеціальний порядок захисту прав здійснюється в органах державного управління або в органах Антимонопольного комітету України, або в органах державної митної служби України.

Зі сказаного вище можна зробити наступні висновки:

В економічно розвинених країнах стимулюванню інтелектуальної діяльності надається важливе значення. Усі країни використовують різноманітні форми стимулювання: державну і громадську, матеріальну і моральну, стимулювання будь-якої творчості і стимулювання користувачів результатів цієї творчості. Уряди багатьох економічно розвинених країн уважно стежать за розвитком інтелектуальної діяльності. Найменше скорочення інтелектуальної активності стає предметом ретельного вивчення, з'ясування причин, їх усунення та стимулювання подальшого розвитку творчості.

Інтелектуальна власність у найширшому розумінні означає закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших галузях.

Законодавство, яке визначає права на інтелектуальну власність, базується на праві кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, які, будучи благом не матеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними, крім випадків, визначених законодавством.

ЗАХИСТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК ТА ФІРМОВИХ НАЙМЕНУВАНЬ В УКРАЇНІ

Красюк Тетяна

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Селезень С.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Останнім часом усе більше зростає інтерес до інтелектуальної власності. Зацікавленість у вивченні об'єктів інтелектуальної власності виникла в результаті нового етапу розвитку та посилення конкуренції. Насичення ринку однорідною товарною продукцією, що виготовляється різними виробниками значно підвищує роль засобів індивідуалізації. Недобросовісність деяких виробників призводить до неправомірного використання специфічної групи об'єктів – засобів індивідуалізації.

Одними з найцікавіших засобів індивідуалізації є фірмові найменування та торговельні марки.

На відміну від традиційних економічних благ, товарний знак не може бути захищений від використання третіми особами лише на підставі одного володіння ним. Після того, як знак стає відомий суспільству, власник не в змозі здійснювати контроль за його використанням.

За своєю сутністю захист торгової марки (товарного знака) полягає в забороні Власником іншим (третім) особам використання його торгової марки (товарного знака). Отримати правову охорону торгової марки (товарного знака) можна єдиним шляхом - це зареєструвавши її в Патентному відомстві України (чи Росії). У цьому випадку Власник торгової марки (товарного знаку) буде мати охорону та захист свого знаку.

За загальним правилом, знак охороняється з моменту реєстрації (дати отримання пріоритету), а сам захист знаку реалізується в тому випадку, якщо на ринку в Україні (Росії) з'являються правопорушники цієї торгової марки (товарного знака). Тобто виникає необхідність припинити неправомірні дії конкретних правопорушень з незаконного використання чужої торгової марки (товарного знака).

Стрімке зростання ролі торгової марки (товарного знака) у соціально-економічному розвитку суспільства, як одного з найважливіших чинників конкурентоспроможності на ринку за допомогою проставлення на пропонованому товарі (або послугі) запам'ятовуючої торгової марки (товарного знаку) все більше загострює проблему створення надійної та ефективної системи, а саме : захист прав на використання торговельної марки (товарного знака).

Фірмове найменування (фірма) — найменування, під яким підприємець виступає в цивільному обороті і яке індивідуалізує його серед інших учасників. Структура фірмового найменування складається з обов'язкової частини (корпуса фірми) — його організаційно-правової форми (наприклад, ТОВ, ЗАТ), а в окремих випадках також типу й предмета діяльності (державне, приватне, муніципальне) або профілю діяльності (виробниче, страхове, наукове), а також необов'язкової частини (доповнення), наприклад, номера (трест №7), спеціального найменування ("Прапор", "Калібр"), скорочень (МТЗ, ХТЗ) і інших.

Захиститися від використання іншими особами аналогічних (схожих), а не тотожних (однакових) фірмових найменувань досить складно. А без наявності зареєстрованого товарного знаку – на сьогодні практично неможливо. Згідно п.4 ст. 489 Цивільного кодексу України особи можуть мати однакові комерційні

найменування, якщо це не вводить в оману споживачів щодо товарів, які вони виробляють та (або) реалізують, та послуг, які ними надаються. Споживач, зазвичай, не звертає уваги на організаційно-правову форму юридичної особи, а бачить розпізнавальну частину найменування, що призводить до змішування фірмових найменувань.

Захист права на фірмове найменування може бути здійснена в адміністративному й судовому порядку. В адміністративному порядку конфлікти вирішуються через Антимонопольний комітет і рішення, прийняті в адміністративному порядку, можуть бути оскаржені в суд

Якщо товари й послуги фірм не стикаються на ринку і не має місця недобросовісна конкуренція в їхній діяльності, спроби заборонити використати в назві фірми тотожне найменування навряд чи будуть успішними.

З одного боку, право на товарний знак (торгову марку) захищає всі товари і послуги, на які була отримана охорона після реєстрації в Патентному відомстві. А з іншого боку, право на фірмове найменування захищає від ділової активності конкурентів та може для них служити відмовою (п.3 ст.6 Закону України про охорону прав на товарний знак (торгову марку) при бажанні зареєструвати фірмове найменування іншого підприємства в якості свого товарного знака (торгової марки). Тому у тому випадку, коли право на фірмове найменування збігається з правом на товарний знак (торгову марку), то можна говорити про збільшення обсягу охорони та захисту прав на дані об'єкти права інтелектуальної власності. Іншими словами, право на фірмове найменування взаємодоповнюють право на товарний знак (торгову марку) і навпаки. Виходячи з вищенаведеного деякі фірми при реєстрації товарного знака (торгову марку) використовують словесне позначення (логотип) свого фірмового найменування.

Отже, фірмове найменування є назвою підприємства, котре дозволяє відрізнити одне підприємство від іншого, а додаткова реєстрація фірмового найменування у якості товарного знаку збільшує обсяг охорони та захисту від недобросовістних дій інших осіб.

ВИКОРИСТАННЯ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Купрієнко К. М.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Єрофєєнко Л.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Право інтелектуальної власності—це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цивільним та іншим законодавством. Основу правового регулювання відносин, пов'язаних з використанням у господарській діяльності та охороною прав інтелектуальної власності, становлять положення статей 41, 42, 54 Конституції України про право кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності,

недопущення недобросовісної конкуренції та гарантування захисту інтелектуальної власності.

Відповідно до ст. 154 Господарського кодексу України відносини, що пов'язані з використанням у господарській діяльності та охороною прав інтелектуальної власності, регулюються Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України та іншими законами.

У ст. 155 ГКУ визначаються об'єкти прав інтелектуальної власності у сфері господарювання. Ними визнаються:

- винаходи та корисні моделі;
- промислові зразки;
- сорти рослин і породи тварин;
- торговельні марки (знаки для товарів і послуг);
- комерційне (фірмове) найменування;
- географічне зазначення;
- комерційна таємниця;
- комп'ютерні програми;
- інші об'єкти, передбачені законом.

Загальні умови захисту прав інтелектуальної власності на зазначені об'єкти визначаються Цивільним кодексом України.

Право інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок відповідно до законодавства України засвідчується патентом.

Відносини суб'єкта господарювання, який є роботодавцем для винахідника (винахідників) або автора (авторів) зазначених об'єктів, щодо прав на одержання патенту і права використання зазначених об'єктів інтелектуальної власності регулюються Цивільним кодексом України та відповідними законами України.

Використанням винаходу, корисної моделі чи промислового зразка у сфері господарювання визнається:

- виготовлення, пропонування для продажу, запровадження в господарський (комерційний) обіг, застосування, ввезення чи зберігання із зазначеною метою продукту, що охороняється відповідно до закону;
- застосування способу, що охороняється відповідно до закону, або пропонування його для застосування в Україні за умов, передбачених Цивільним кодексом України;
- пропонування для продажу, запровадження в господарський (комерційний) обіг, застосування, ввезення чи зберігання із зазначеною метою продукту, виготовленого безпосередньо способом, що охороняється відповідно до закону.

Суб'єктам господарювання належить право попереднього використання винаходу, корисної моделі чи промислового зразка за умов, передбачених Цивільним кодексом України.

Згідно зі ст. 156 ГКУ володілець патенту може передавати свої права щодо використання винаходу, корисної моделі чи промислового зразка як внесок у статутний фонд підприємства. Правила цієї статті застосовуються також до

регулювання відносин, що виникають у зв'язку з реалізацією у сфері господарювання прав на сорти рослин та породи тварин.

Право інтелектуальної власності на торговельну марку засвідчується свідоцтвом у випадках і порядку, передбачених законом.

Використанням торговельної марки у сфері господарювання визнається її застосування на товарах та при наданні послуг, для яких вона зареєстрована, на упаковці товарів, у рекламі, друкованих виданнях, на вивісках, під час показу експонатів на виставках і ярмарках, що проводяться в Україні, у проспектах, рахунках, на бланках та в іншій документації, пов'язаній з упродовженням зазначених товарів і послуг у господарський (комерційний) обіг. Свідоцтво надає право його володільцеві забороняти іншим особам використовувати зареєстровану торговельну марку без його дозволу, за винятком випадків правомірного використання торговельної марки без його дозволу. Суб'єкти права на торговельну марку можуть проставляти попереджувальне маркування, яке вказує на те, що торговельна марка, яка застосовується, зареєстрована в Україні. Суб'єкти права на торговельну марку, які здійснюють посередницьку діяльність, можуть на підставі договору з виробником товару (послуг) використовувати свою торговельну марку з торговельною маркою виробника, а також замість його торговельної марки. Право інтелектуальної власності на торговельну марку може бути передано як внесок до статутного фонду суб'єкта господарювання. У разі банкрутства суб'єкта господарювання право на торговельну марку оцінюється разом з іншим майном цього суб'єкта (ст. 157 ГКУ).

Суб'єкт господарювання, що є володільцем технічної, організаційної або іншої комерційної інформації, має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами за умов, що ця інформація має комерційну цінність у зв'язку з тим, що невідома третім особам і до неї немає вільного доступу інших осіб на законних підставах, а володільць інформації вживає належних заходів охорони її конфіденційності. Строк правової охорони комерційної таємниці обмежується часом дії сукупності умов, зазначених у ч. 1 ст. 162 ГКУ. Особа, яка протиправно використовує комерційну інформацію, що належить суб'єкту господарювання, зобов'язана відшкодувати завдані йому такими діями збитки відповідно до закону. Особа, яка самостійно і добросовісно одержала інформацію, що становить комерційну таємницю, має право використовувати цю інформацію на власний розсуд. До відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України та законів України.

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

Т. М. Мартиненко

Науковий керівник: к. ю.н., доцент Леонтєва Л. В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Роль інтелектуальної власності в економічному розвитку зростає в усьому світі, випереджаючи значущість засобів виробництва і природних ресурсів. За оцінками Світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний — 20%, а людський творчий капітал — 64%.

Право інтелектуальної власності є сумою тріади майнових прав (права володіти, права користуватися, права розпоряджатися) та немайнових прав (право на авторство, право на недоторканість твору тощо). Державний департамент інтелектуальної власності, урядовий орган державного управління включає: «Український інститут промислової власності», Українське агентство з авторських і суміжних прав», «Інтелзахист» та учбовий заклад ЗАТ «Інститут інтелектуальної власності і права».

Основні об'єкти права інтелектуальної власності – це об'єкти авторського права, торговельні марки, винаходи та комерційна таємниця. Вигода від захисту прав інтелектуальної власності полягає в наступному:

- а) сприяє створенню нових творів, технологій, які є фундаментом національної промисловості та майбутніх технічних інновацій;
- б) сприяє зростанню прямих іноземних інвестицій та трансферу технологій;
- в) захищає інтереси споживачів через забезпечення безпеки та високої якості товарів, які відповідають їх ціні;
- г) захищає ринкову вартість інноваційної та творчої діяльності.

Необхідною умовою для ефективного створення і використання об'єктів промислової власності є наявність в країні патентної системи. Право на одержання патенту на винахід стимулює вкладення грошей і зосередження людських ресурсів у галузі досліджень і розробок. Патентна документація служить для виявлення підприємств, що діють у тій чи іншій сфері технології, зокрема, конкурентів, заохочує винахідницьку діяльність, творчу активність.

Патентний троль(рейдер) – компанія або підприємець, чий бізнес полягає виключно в отриманні з добросовісного виробника товарів (який їх своєчасно не запатентував) і/або послуг ліцензійних або інших платежів за використання належних йому (тролеві) патентів. Вони індіферентні до зустрічних позовів, звинуватити їх у порушенні патенту практично неможливо.

У Великій Британії, Німеччині та деяких інших країнах є спеціалізовані патентні суди. В Україні поки що немає патентного суду, але є практика створення судових колегій з інтелектуальної власності при Вищому господарському суді України.

В Україні є дві форми захисту прав інтелектуальної власності: юрисдикційна та неюрисдикційна. Неюрисдикційна передбачає захист без звернення до державних або інших компетентних органів. Юридичні - застосовують два порядки захисту: загальний та спеціальний (адміністративний). Загальний здійснюється в судах. Спеціальний порядок захисту прав здійснюється в органах державного управління, в органах Антимонопольного комітету України, Державної митної служби України.

Виявивши факт порушення своїх прав, правовласник повинен передовсім звернутися до конкурента, вказавши йому на наявність своїх прав. Для цього можна направити конкурентові лист. Дійовим засобом запобігання судовому розгляду є переговори. Якщо вони не приведуть до позитивного результату, можна передати розв'язання питання до третейського суду. У цьому разі обидві сторони повинні попередньо підписати відповідний документ про згоду визнати рішення третейського судді. Інша можливість запобігти порушенню прав міститься в попередженні потенційного порушника про свої права шляхом нанесення на товарі або його упаковці попереджувальних надписів і знаків.

Здебільшого власник прав інтелектуальної власності має використовувати наступні засоби захисту прав:

- а) попередні заходи, які включають вилучення контрафактних товарів та відповідного обладнання без попередження правопорушника;
- б) судова заборона можливих правопорушень у майбутньому;
- в) знищення або відчуження (реалізація) контрафактних товарів поза межами комерційних каналів (та без компенсації правопорушнику);
- г) адекватна грошова компенсація за збитки, спричинені правопорушенням. Крім цього, позивач, який виграв справу, отримує компенсацію за судові витрати, включаючи гонорар адвоката.

На сьогодні в Україні необхідно сформувавши і запровадити прийнятну модель інтеграції інтелектуального потенціалу нації у внутрішній і світовий ринки, забезпечивши ефективний захист прав інтелектуальної власності. Слід врахувати національну специфіку формування і розвитку державної системи правової охорони інтелектуальної власності, відповідний міжнародний досвід, пов'язаний в першу чергу із створенням сучасного правового поля та запровадженням дієвих механізмів реалізації правових норм.

ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА МАРКЕТИНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Д. О. Приходько

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Як відомо підприємницька діяльність супроводжується правовим регулюванням. Правове регулювання відіграє важливу роль в організації та здійсненні господарської діяльності. Його норми визначають організаційні форми господарювання, порядок утворення та припинення юридичних осіб, права та обов'язки учасників господарських правовідносин. В умовах ринкової економіки та посилення конкурентної боротьби, підприємці все частіше залучаються до пошуку нових стратегій використання конкурентних чинників нематеріального характеру. Тому зростає значення використання нематеріальних активів в підприємницькій діяльності, а відповідно зростає роль права інтелектуальної власності.

До об'єктів права інтелектуальної власності зокрема належать: літературні та художні твори у сфері літератури, науки та мистецтва; виконання; фонограми, відеограми і передачі (програми) організацій мовлення;

комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних); винаходи, корисні моделі, промислові зразки; наукові відкриття; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; позначення: комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення тощо; нерозголошена інформація (комерційна таємниця). Крім того, до об'єктів права інтелектуальної власності належить захист від недобросовісної конкуренції [1].

Найчастіше в підприємницькій діяльності інтелектуальна власність корелює з маркетинговими технологіями. Так, інтелектуальна власність, у разі її ефективного використання, є важливим інструментом для створення іміджу підприємства. Права інтелектуальної власності у поєднанні з іншими інструментами маркетингу (такими як реклама та інші заходи з просування товарів) є важливими для того, щоб: відрізнити продукцію і послуги одного підприємства від інших і робити їх легко впізнаваними; просувати продукцію, послуги і здобувати вірну клієнтуру; диверсифікувати ринкову стратегію підприємства з урахуванням різних цільових груп; збувати продукцію і послуги в інших країнах [2].

В маркетинговій діяльності найчастіше використовуються наступні об'єкти права інтелектуальної власності: товарні знаки і знаки обслуговування, колективні знаки, промислові зразки, географічні зазначення.

Права інтелектуальної власності можуть сприяти здійсненню маркетингової стратегії різним чином.

Майстерно створений товарний знак чи знак обслуговування часто є вирішальним інструментом для успіху підприємства на ринку. Він дозволяє споживачам відрізнити продукцію і послуги підприємства від продукції і послуг конкурентів і асоціювати продукцію і послуги з бажаною якістю. Крім того, знак може бути важливим для здатності продукції і послуг проникати на новий ринок особливо, якщо в момент вибору або створення знака робиться все можливе для того, щоб він апелював до цільового ринку.

Використання колективного знака (кооперативом або асоціацією підприємств) дозволяє підприємствам-членам користуватися репутацією, отриманою на основі загального походження або інших загальних характеристик товарів, вироблених, або послуг, наданих, різними підприємствами. Зокрема, це вірно в тому випадку, коли походження або інші загальні характеристики є основним вирішальним фактором для визначення якості або гарного смаку продукту або послуги. Використання колективного знака може сприяти створенню союзу або полегшити співпрацю з іншими підприємствами з метою ефективного використання загальних ресурсів.

В умовах нинішньої глобальної економіки, заснованої на конкуренції, візуально привабливий промисловий зразок може допомогти підкорити вимогливу і винятково різноманітну клієнтуру. Завдяки художнім зразкам підприємство може вийти на різні групи споживачів різних вікових груп, регіонів, культур і т.д. Отримання права на зразок у відношенні привабливої форми або стилю продукції може дати необхідну перевагу над конкурентами.

Географічні зазначення. Деяким продуктам з будь-якого конкретного

регіону властиві характеристики, що обумовлюються ґрунтом, кліматом або особливим досвідом проживаючих в цьому районі людей, яких очікують від цих продуктів споживачі і яким вони довіряють. Використання такої репутації продукції, яка надходить з цього району або використовує такі навички, в рамках торгової стратегії допомагає відрізнити продукцію підприємства від продукції інших осіб. Важливо відзначити, що в разі такої продукції підприємство повинно підтримувати стандарти і якість, очікуване від товарів, вироблених в цьому районі або за допомогою такого досвіду [3].

Отже, використання об'єктів права інтелектуальної власності, що відносяться безпосередньо до підприємства чи його продукції (товарні знаки і знаки обслуговування, колективні знаки, промислові зразки, географічні зазначення) можна використовувати в маркетинговій діяльності з метою просування підприємства чи продукції, створення прихильності та збільшення клієнтської бази, продажу прав інтелектуальної власності або франчайзингу, та отримання від цього постійного прибутку.

Література:

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Верховна Рада України». – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Почему интеллектуальная собственность важна для маркетинга продуктов и услуг вашего МСП? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/22dszsX>
3. Права интеллектуальной собственности и маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bit.ly/1TYINWZ>

СЕКЦІЯ 2.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

CONTROLLING AS A FUNCTION OF MANAGEMENT

Bilokon D.S.

National University of Food Technologies

Controlling is one of the managerial functions like planning, organizing, staffing and directing. It is an important function because it helps to check the errors and to take the corrective action so that deviation from standards are minimized and stated goals of the organization are achieved in a desired manner.

Control in management means setting standards, measuring actual performance and taking corrective action.

Resources and methods

In the study of controlling we used a method theoretical and analytical synthesis, separation of the primary and comparison.

Foreign scholars (Dayle A., E. Brech, R. Mann, G. Peach, E. Donnell, H. Koontz) lay the foundation controlling management accounting, and domestic (L. Sukharev, S. Smith) - accounting and analytical system.

Results

Controlling has got two basic purposes:

1. It facilitates co-ordination
2. It helps in planning

Control may be grouped according to three general classifications:

the nature of the information flow designed into the system (open- or closed-loop control)

the kind of components included in the design (man or machine control systems)

the relationship of control to the decision process (organizational or operational control).

Controlling consists of verifying whether everything occurs in conformance with the plans adopted, instructions issued and principles established. Controlling ensures that there is effective and efficient utilization of organizational resources so as to achieve the planned goals. Controlling measures the deviation of actual performance from the standard performance, discovers the causes of such deviations and helps in taking corrective actions

According to Brech, "Controlling is a systematic exercise which is called as a process of checking actual performance against the standards or plans with a view to ensure adequate progress and also recording such experience as is gained as a contribution to possible future needs."

According to Donnell, "Just as a navigator continually takes reading to ensure whether he is relative to a planned action, so should a business manager continually take reading to assure himself that his enterprise is on right course."

According to Koontz, "Controlling is the measurement and correction of performance in order to make sure that enterprise objectives and the plans devised to attain them are accomplished."

Conclusions

Also control can be defined as "that function of the system that adjusts operations as needed to achieve the plan, or to maintain variations from system objectives within allowable limits". Controlling output also suggests the difficulty of controlling individuals' performance and relating this to the total system's objectives

References

1. Controlling Function of Management [Electronic source] // Mode of access http://www.managementstudyguide.com/controlling_function.htm
2. What is controlling? [Electronic source] // Mode of access <http://www.controllerverein.com/What-is-Controlling-.121749.html>
3. Tereshchenko O.O. concept of "controlling" and "Managerial Accounting" in the theory and practice // Finance of Ukraine, 2006, № 8. - P. 137-145.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ІНТЕГРОВАНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО

К.Ю. Вергал

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Розробка стратегії розвитку інтегрованого торговельного підприємства пов'язана із аналізом зовнішнього середовища та безпосередньо із виявленням існуючих чи потенційних зв'язків між торговельних підприємствам, споживачами, постачальниками, державними організаціями та іншими агентами-суб'єктами ринкової інфраструктури.

Дослідження впливу зовнішнього середовища на інтегроване торговельне підприємство, потребує попереднього визначення особливостей такої взаємодії, яка полягає у наступному:

1. Умовний характер розподілу на внутрішнє і зовнішнє середовища. Багато чинників, що є зовнішніми для окремого господарюючого суб'єкта, в умовах інтеграції є одночасно внутрішніми, тому провести межу між ними досить складно [3].

2. Взаємозалежність агентів внутрішнього і зовнішнього середовища. На думку О.А. Третьяк, зовнішнє середовище інтегрованих торговельних структур на відміну від звичайних торговельних підприємств представлене не сукупністю відносно автономних суб'єктів господарювання, що економічно відокремлені один від одного, а сукупністю взаємозалежних суб'єктів, які структурують ринки збуту продукції на основі оптимізації виробничо-збутових ланцюгів руху товарів до кінцевого споживача [4, с. 85]. При цьому взаємозалежність проявляється у наявності таких типів зв'язків: процеси управління; процеси передачі інформації; процеси пошуку потенційних постачальників товарів та послуг; процеси надання товарів та послуг; інтеграційні процеси.

3. Активна поведінка суб'єктів зовнішнього середовища по відношенню до торговельного підприємства.

А отже, враховуючи вищезазначене, доцільним є використання мультиагентних систем для дослідження механізмів розвитку підприємств такого типу та створення моделі їх функціонування через дослідження взаємозв'язків між множинами агентів.

Інтегрована структура у мультиагентному моделювання може бути представлена коаліцією, тобто структурою, що є тимчасовим об'єднанням деякого числа у спільноту, що заснована на співнаправленості їх домінуючих цілей. Склад коаліції інтегрованої структури може бути визначений двома типами агентів – агентом-координатором (координаційний центр інтегрованого торговельного підприємства) та агентом-підприємством (з числа тих, що приймають участь у інтеграційних процесах). Вступ агента до коаліції, а отже його участь в інтеграції, обумовлений необхідністю досягнення його домінуючої цілі, тобто цілі активного об'єкта з найбільшим пріоритетом в даний момент часу [1], та пошуком союзників в цьому напрямку, тобто агентів зі схожими параметрами цілей. При об'єднанні в коаліцію ресурси та засоби

агентів стають спільними. При цьому сукупність агентів зовнішнього середовища інтегрованої структури представлена множиною агентів постачальників, споживачів, конкурентів, державні установи й органи місцевого самоврядування, та суб'єкти ринкової інфраструктури, до складу яких Міценко Н.Г. пропонує відносити [2, с. 21]: оптові та продовольчі ринки, агропромислові, сировинні і товарні біржі, аукціони, торгові доми, суб'єкти-посередники ЗЕД, логістичні і транспортні підприємства, фінансово-кредитні установи та страхові компанії, навчальні заклади, наукові центри, дорадчо-консультаційні структури. А систему взаємозв'язків суб'єктів зовнішнього середовища з інтегрованим торговельним підприємством доцільно представляти у вигляді архітектури мультиагентної системи.

Література

1. Зраенко А. С. Сравнительный анализ мультиагентных моделей преобразования ресурсов [Электронный ресурс] / А. С. Зраенко, К. А. Аксенов, В. П. Федотов // Современные проблемы науки и образования, 2013. – № 4. Режим доступа: <http://www.science-education.ru/110-9640>
2. Міценко Н. Г. Формування локальних інтегрованих систем за участю підприємств споживчої кооперації : автореферат на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності / Н. Г. Міценко. – Львів : ЛКА, 2015. – 45 с.
3. Скопенко Н. С. Особливості розвитку інтеграційних процесів та формування інтегрованих структур в Україні / Н. С. Скопенко // Економіка в контексті євроінтеграційних процесів: український вимір : монографія. – Сімферополь : ОджакЪ, 2012. – С. 90-113.
4. Третьяк О. А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления / О. А. Третьяк. – М. : Инфра-М, 2009. – 403 с.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Єрмолай О. М.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шматковська Т. О.

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки

В сучасних умовах розвитку економіки важливим фактором успішного функціонування підприємства є його забезпеченість необоротними активами, які є матеріальною базою будь-якої підприємницької діяльності. Вони впливають на вдосконалення засобів праці, визначають потужність виробничого персоналу та сприяють підвищенню технічної оснащеності господарюючого суб'єкта. Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання багато в чому залежить господарська діяльність та фінансовий стан підприємства. В складі майна підприємства саме необоротні активи створюють основу для його функціонування і значною мірою визначають подальші перспективи розвитку.

Необоротні активи – матеріальні та нематеріальні ресурси, які закріплюються за підприємством на праві господарського відання чи праві оперативного управління і забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або операційного циклу, якщо він більший ніж рік.

Так як необоротні активи становлять вагому частину майна будь-якого підприємства, вони є досить специфічним об'єктом для управління. А у свою чергу управління необоротними активами є важливою складовою загальної системи управління діяльністю підприємства.

Під управлінням необоротними активами розуміють процес спостереження, фіксації, відтворення та впливу на необоротні активи з метою найбільш ефективного їх використання в діяльності підприємства. Відповідно даний процес складається із таких етапів: планування; прийняття та реалізація рішень; контроль та аналіз наслідків запровадження цих рішень.

Метою управління необоротними активами є забезпечення умов вчасного оновлення, модернізації і підвищення ефективності їх використання, а також визначення розміру та форм задоволення потреб у прирості основних засобів; забезпечення підвищення ефективності використання основних засобів; формування оптимальної структури джерел фінансування основних засобів.

Прийняття ефективних управлінських рішень залежить від належної організації планування діяльності, контролю та аналізу отриманих її результатів з метою виявлення проблем діяльності, знаходження альтернативних рішень щодо визначення цих проблем для досягнення стратегічних напрямів діяльності у майбутньому. Ускладнення системи управління потребує не тільки удосконалення організації діяльності, але і поліпшення інформаційного та облікового-аналітичного забезпечення, так як для забезпечення успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання та управління ним необхідно, перш за все, власна інформація про фінансовий та майновий стан, результати діяльності, процеси їх формування, а також зовнішня інформація про дійсних та потенційних інвесторів, партнерів, конкурентів.

В самому загальному розумінні під обліково-аналітичним забезпеченням процесу управління слід розуміти сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями. Це вимагає від системи управління поєднання всієї інформації, що використовується, специфічних засобів і методів її аналітичної обробки, а також діяльності фахівців з її ефективного удосконалення та використання [3, с. 8].

Облікова інформація є основою для прийняття рішень з організації, планування й регулювання господарської діяльності підприємства. Особливості облікової інформації залежать від виду обліку, форми бухгалтерського обліку, від методів формування інформації, а при машинній обробці – алгоритму виконання господарських операцій. Лише на основі якісної оцінки

регламентованої інформації можна визначати її необхідність, а за характеристиками цієї інформації розглядати варіанти її достатності [2, с. 193].

Аналітична інформація відрізняється від облікової, адже дані для аналізу беруть з одного або кількох джерел економічної інформації (планової, облікової, нормативної, прогнозної). Первинне формування такої інформації залежить від різних причин, основними з яких слід вважати вид аналізу господарської діяльності, а також цілі аналізу та його завдання. Облікова та аналітична інформація мають бути релевантними, тобто відповідати вимогам розв'язання відповідних функціональних управлінських завдань.

Основними джерелами для аналізу необоротних активів виступають: нормативно-правові акти; внутрішньогосподарська документація; первинні документи з обліку нематеріальних активів; бухгалтерська, податкова, статистична звітність; технічна та технологічна документація; прогнозно-фінансова документація; контрольно-вимірвальна документація; маркетингова інформація; методичне та програмне забезпечення та інша інформація, за допомогою якої можна у повній мірі оцінити діяльність підприємства та на основі якої можна прийняти правильні та доцільні управлінські рішення.

Таким чином, управління необоротними активами є невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства. Адже лише при створенні відповідної матеріально-технічної бази та необхідного обліково-аналітичного забезпечення, керівництво може здійснювати ефективне управління необоротними активами та підприємством в цілому, а також сприяти зменшенню збитковості та підтриманню фінансової стійкості підприємства.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець/ 8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
3. Пархоменко О. В. Інформаційно–аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково–технічної інформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково–технічним прогресом» / О. В. Пархоменко. – Київ, 2006. – 24 с.

ДО ПРОБЛЕМАТИКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Климюк Н. В.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шматковська Т. О.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Пошук шляхів зниження витрат виробництва слід розглядати як фактор підвищення прибутковості [5] та ефективності роботи підприємств [6, 7],

забезпечення їх стабільності в ринковому середовищі. Тому питанням удосконалення бухгалтерського обліку витрат в економічній сфері науковцями приділялося багато уваги.

Метою дослідження є визначення основних напрямів удосконалення обліку витрат операційної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Для ефективного управління витратами важливіша їхня класифікація за різними ознаками, які й будуть визначати методичні підходи до регулювання того чи іншого виду витрат.

Так, на думку Є. В. Мниха, «в умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їх розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їх прибутковості. Завдання полягає не в їх мінімізації, а в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток виробнику» [1].

Даної мети не можливо досягти шляхом підвищення цін, або розширення витрат на маркетинг та рекламу. Для того, щоб збільшити купівельний попит та підвищити конкурентоспроможність, багатьом комерційним структурам необхідно обирати найбільш рентабельні товари для продажу, знижувати ціни на товари у відповідності з платоспроможним попитом покупців.

Як правило, одним з шляхів формування в обліку необхідної інформації про витрати операційної діяльності є визначення їх витратоємкості.

Для цього необхідна калькуляція витрат. Для того, щоб отримати дані про рентабельність товарних груп, крім витратоємкості необхідно також мати інформацію по товарно-груповій дохідності. Обчислення витратоємкості, дохідності та рентабельності товарних груп в цілому складає комерційну калькуляцію [2].

Тільки формування облікової інформації про витрати операційної діяльності в контексті комерційної калькуляції не достатньо для забезпечення ефективної та стабільної діяльності підприємства. Дані питання тісно пов'язані з таким поняттям як витрати на якість обслуговування населення.

Якість обслуговування необхідно розглядати з позиції рівня задоволення населення, що обслуговується запропонованим рівнем послуг та товарів.

Планування витрат на якість обслуговування слід здійснювати методом техніко-економічних розрахунків (стосовно необхідного асортименту продукції) та дослідно-статистичним методом (стосовно планування культури економічної організації) [3].

Доцільно в основу організації обліку витрат на якість з метою калькулювання покласти їх цільове призначення, тобто всі витрати розділити на дві групи: витрати на забезпечення якості (основні) і витрати на підтвердження і покращення якості (додаткові).

Основні принципи організації обліку витрат на якість полягають в оперативності надання, повноті, достовірності інформації щодо витрат на якість, в забезпеченні гнучкості та економічності надання, обробки даної інформації та представлення її у звітах [4].

Оскільки від величини та структури витрат залежить прибутковість діяльності підприємства [5], то ефективне управління витратами і, зокрема, витратами на якість, яке передбачає мінімізацію їхньої загальної величини є надзвичайно важливим. Тож, систему управління витратами на якість потрібно впроваджувати на комплексній основі, забезпечуючи взаємозалежне вирішення поставлених завдань.

Література

1. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник; вид. 2-ге, перероб. та доп. / Є. В. Мних – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
2. Баканов М. И. Рентабельность торговли и резервы ее повышения / М. И. Баканов. – М. : Экономика, 1976. – С. 135 – 137.
3. Гриценко О. І. Проблеми організації планування витрат на якість обслуговування [Текст] / О. І. Гриценко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль. – 2012. - № 10 (36). – С. 286 – 289.
4. Пархоменко В. М. Організація бухгалтерського обліку витрат на якість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuiv.gov.ua/porta1/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/24.pdf.
5. Шматковська Т. О. До проблематики забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / Т. О. Шматковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» : Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – 2016. - № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4752>
6. Шматковська Т. О. Формування раціональної організації облікового процесу операцій з необоротними засобами в аспекті підвищення ефективності використання цих активів на підприємстві / Т. О. Шматковська // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : збірник наукових праць. Вип. 1. (24). – Чернівці, 2013. – С. 375 – 383.
7. Шматковська Т. О. Раціоналізація організації облікового процесу операцій з основними засобами в аспекті підвищення ефективності використання цих активів на підприємстві / Т. О. Шматковська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 5 (254). – С. 124-129. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3062>.

АВТОМОБІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Корінь А.С.

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Леонтьєва Л.В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Автомобільний транспорт - галузь транспорту, яка забезпечує задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях пасажирів та вантажів автомобільними транспортними засобами.

Склад автомобільного транспорту:

- автомобільний транспорт загального користування (Перевізники, автостанції, автовокзали, виконавці ремонту і технічного обслуговування автомобільних транспортних засобів, вантажні термінали, вантажні автомобільні станції та контейнерні пункти, автомобільні транспортні засоби);
- відомчий автомобільний транспорт (автомобільні транспортні засоби суб'єктів підприємницької діяльності, установ та організацій, які використовуються ними тільки для власних потреб);
- індивідуальний автомобільний транспорт (автомобільні транспортні засоби фізичних осіб, які використовуються ними тільки для власних потреб, відносяться до індивідуального автомобільного транспорту).

Автомобільний транспорт виконує значну частину пасажирських і вантажних перевезень в країні. Так, обсяг автомобільних перевезень вантажів перевищує аналогічний показник залізничного транспорту в 4,5-5 разів, а обсяг перевезень пасажирів - у 5-6 разів. Це пояснюється тими суттєвими перевагами, які автомобільні перевезення мають перед іншими видами перевезень. Серед них називають можливість своєчасної та швидкої доставки, а також високу валютну ефективність автомобільних перевезень, можливість доставки пасажирів «від дверей до дверей», тобто його висока маневреність та регулярність руху.

Однак, даний вид транспортних підприємств має низку недоліків, серед яких на першому місці є порівняно висока собівартість перевезень, екологічно шкідливі викиди та неухважність частки водіїв транспортних засобів, яка може призвести до ДТП з катастрофічними наслідками.

Зараз стан шляхового покриття доріг України залишає бажати кращого. Досить часто воно не відповідає не лише міжнародним, але й внутрішнім стандартам держави. Такий стан шляхового покриття спричиняє потрійний ефект:

- по-перше, це збільшує час проходження транспорту по території країни;
- по-друге, призводить до більшого зносу автотранспорту;
- по-третє, збільшує використання пального на провезення вантажу.

Все це збільшує собівартість транзитних перевезень по території України та робить українські автошляхи нерентабельними порівняно з європейськими. З метою покращення якості перевезень, розробляються заходи з підвищення якості цих показників. Нажаль, держава не має достатньо коштів для здійснення необхідних інвестицій, тому виходом може бути залучення інвестицій на основі концесійних угод на обслуговування автомагістралей.

Автомобільний транспорт входить в єдину транспортну систему України, як його складова частина.

Здійснюючи перевезення і виконуючи інші, пов'язані з перевезенням види транспортної діяльності, автотранспортні підприємства зобов'язані:

- а) повністю задовольняти потреби населення та народного господарства в перевезеннях;
- б) виконувати плани перевезень вантажів і пасажирів;
- в) забезпечувати збереження вантажів, що перевозяться;

г) забезпечувати високу культуру обслуговування пасажирів і замовників перевезень;

д) своєчасно доставляти вантажі у місця призначення;

е) вести свою діяльність ефективно і економічно.

Розглянувши все вище подане, можемо зробити висновок, що розвиток автомобільного транспорту забезпечується підтримкою органів державної влади шляхом створення умов для:

- надання соціально значущих послуг такого транспорту;

- придбання транспортних засобів та засобів їх технічного обслуговування і ремонту;

- стимулювання розвитку ринку відповідних послуг.

Інвестиційні проекти на автомобільному транспорті реалізують суб'єкти господарювання шляхом використання своїх внутрішніх ресурсів, зовнішніх інвестиційних ресурсів.

APPROACHES TO THE DEFINITION OF “ENTERPRISE”

К.Ю. Кофанова

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

The dominant position among the actors of the economic law belongs to such actor, as an enterprise. This is due to specific economic and social functions of the enterprise in the economic system, namely the functions of producer that meets the social needs in goods, works and services. Therefore, the legislative institution of the enterprise or business entity is a central part of the economic and civil laws of Ukraine, its legal basis.

All the basic laws and other regulations of economic legislation are adopted on the basis of the economic and legal situation of the company. However at the moment there is no comprehensive definition of the term “enterprise” in the legislation of Ukraine.

In the art.1 of the law of Ukraine "On enterprises in Ukraine", the legal status of enterprises of all forms of ownership and branches of economy was determined. The concept of "enterprise" was generalized, or composite. It, first, defined the enterprise as actor of economic law regarding all forms and types of ownership in Ukraine (organizational forms and types of enterprises). Secondly, this concept was industry-wide; there were generally identified industrial (factories, plants, mines), construction, transportation, agricultural, commercial and other enterprises. The enterprise as a socio-economic and legal institution had a specific set of economic, organizational and legal grounds on which it was qualified as an entity.

The law of Ukraine “On enterprises in Ukraine” lost effect in 2003. Since then the definition of “enterprise” was not clearly determined in any other legal acts. According to the art. 191 of Civil Code of Ukraine, the enterprise is a unified property complex used for entrepreneurial activity. This definition is not comprehensive enough, so using the analogy of law, we can identify enterprise with legal entity.

According to the Civil Code of Ukraine legal entity is an organization created and registered in the procedure established by law. In order to fully understand the concept of the enterprise, we should also consider the signs of legal entity, assuming that they are identified with the signs of the enterprise.

The Civil Code establishes that the enterprise is the basic organizational element of the national economy of Ukraine. This organizational trait qualifies the enterprise as an organizational form of economic (business) organizations, i.e. organizations in which the owners of the means of production and workforce combine their resources for productive economic activities with aim of profit. The definition of "main element", on the one hand, separates the company from other organizational forms of economic activity (type of household, individual crafts without the creation of enterprises, the so-called shadow structures, etc.), and from the actors of economic law that are not related to the main element: associations of enterprises, financial institutions, bodies of economic management.

The Civil Code also establishes that the legal entity is an economic actor. The essence of the definition "economic actor" is that the company is a producer of goods, the workers' association, which on a professional basis (trade) produces and sells its goods with the aim of profit. As an entity enterprise carries out production, research and commercial activities. The term "economic" means that the enterprises belong to the commercial, directed on profit, organizations (as distinct from non-profit organizations - religious, organizations of citizens, etc.).

The enterprise is an independent economic entity. Independence in making economic decisions is a fundamental and necessary condition of activity of the enterprise as a producer. The legal aspect of this definition is that the entity in carrying out its economic activities has the right under own initiative to take any actions, that are not inconsistent with the laws of Ukraine.

Finally, the enterprise is the chartered economic actor. Charter of the enterprise as a local act of economic legislation defines the objectives and scope of activities of individual enterprise, deviate from which, without changing the charter of the enterprise, is prohibited. Charter also defines the boundaries of the special capacity of the enterprise as a legal entity. This is one of the most important legal acts of the enterprise.

The structure of the enterprise as a single property complex includes all kinds of property intended for its activity, including land, buildings, constructions, equipment, inventory, raw materials, products, rights of claim, debts and also the right for a trademark or another marking and other rights, unless otherwise is provided by contract or law. This property is legally dissociated, as a rule, from the property of owner of the enterprise and assigned to the enterprise as a legal entity. Fixed and current assets are on a separate balance sheet, money is on the current account in the bank.

As an economic entity with the rights of legal entity, enterprise begins acting from the date of its state registration. The registration is carried out according to the law "On state registration of legal entities, natural persons - entrepreneurs and community groups".

Summing up all said above, we can make a conclusion that the enterprise is independent economic organization established and registered in accordance with the law to implement economic activity with aim of meeting public needs for goods (products, works, services) and receiving profit, which operates on the basis of the charter, enjoys the rights and performs the duties regarding its activities, is a legal entity, has independent balance, current and other accounts in banks.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА РИНКУ

В.С. Марьєнкова, М.І. Дрогомирецька
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Сьогодні для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності будь-якого підприємства вже недостатньо мати конкурентоспроможну продукцію і розвинуті виробничі технології. Ринкове середовище вимагає від підприємств швидкого реагування на зміни умов у сфері підвищення якості продукції і послуг, удосконалення систем управління та розвитку конкурентних переваг, що виникають у результаті реалізації потенційних і ресурсних можливостей в умовах інтенсивної конкурентної боротьби.

Значний внесок у дослідження проблем формування конкурентних переваг підприємств було зроблено такими відомими вченими, як І. Ансофф, Р. Камишніков, Б. Кваснюк, М. Книш, І. Коломоєць, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Р. Фатхутдинов. Однак в умовах підвищення інтенсивності конкурентної боротьби окремі аспекти, пов'язані з формуванням конкурентних переваг підприємства, потребують уточнення і подальшого розвитку.

У одній зі своїх наукових праць американський економіст М. Портер [2] зазначив, що «конкурентні переваги виникають з тієї вартості, яку компанія здатна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати на її створення». Натомість, відомий європейський маркетолог Ж.-Ж. Ламбен [2] неодноразово наголошував на тому, що «конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості товару або торгової марки, які створюють для фірми певну перевагу над прямими конкурентами».

Враховуючи викладене, можемо стверджувати, що конкурентні переваги є концентрованим виявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти за допомогою відповідних економічних показників (додатковий прибуток, збільшення рентабельності, ринкової частки, обсягу продажів). При цьому значущість конкурентної переваги підприємства вимірюється часом або витратами на створення аналогічної за дієвістю конкурентної переваги іншими виробниками аналогічної за призначенням продукції.

Серед основних властивостей конкурентних переваг підприємства можна виділити, насамперед, наступні: порівняльний, відносний характер; залежність від різноманітних чинників; динамічність, тобто зміна у часі, яка описується за допомогою концепції життєвого циклу.

Найчастіше джерела конкурентних переваг базуються на:

стратегічному позиціонуванні, яке базується ключових конкурентних перевагах. Це може бути унікальність товару або послуги, імідж торгової марки, технологічне лідерство, унікальна комбінація видів діяльності;

операційній ефективності, тобто виконанні схожих видів діяльності краще, ніж це роблять конкуренти (якість обслуговування або якість продукції, час роботи, місце розташування, швидкість обслуговування, перевага у витратах).

Головними напрямками забезпечення конкурентної переваги будь-якого сучасного підприємства у найближчій перспективі мають стати:

концентрація ресурсів підприємства з метою попередження можливих дій з боку конкурентів;

утримання ініціативи у конкурентній боротьбі;

забезпечення ресурсного потенціалу для досягнення поставлених цілей;

розробка гнучкої системи планування діяльності підприємства на ринку за допомогою обґрунтування ефективної стратегії взаємодії із конкурентами.

Оціночною базою для конкурентних переваг можуть бути і цілі, і пов'язані з ними завдання, які може виконувати підприємство з урахуванням реальних умов зовнішнього середовища і при заданій якості їх виконання. Структурні і функціональні зміни на підприємстві покликані забезпечити умови для успішної діяльності «за призначенням», привести у відповідність з існуючими умовами зовнішнього середовища основні компетенції підприємства.

Узагальнюючи викладене, можемо зробити висновок про те, що сьогодні діагностика конкурентного середовища потребує не лише аналізу стану різних методів конкуренції, але й дослідження іміджу товару та іміджу підприємства. Зменшуючи ціну на виготовлену продукцію, підприємство отримує можливість зміцнити свої позиції порівняно з конкурентами. Підвищення ціни товару чи послуги нерідко призводить до зниження рівня її конкурентної переваги. Завдяки покращенню якісних характеристик продукції підприємство отримує значну перевагу перед конкурентами, що у свою чергу може бути основою для встановлення більш високої ціни. Якщо підприємство утримує ціну своїх товарів на рівні цін конкурентних товарів, то більш висока якість дозволить йому зміцнити власну позицію на ринку, збільшити чисельність споживачів і відповідно розмір досягнутої ринкової частки. Відтак, методика оцінки конкурентної переваги спирається на сутність цінності, яка є джерелом отримання переваги і залежить від її змісту, джерела походження, динамічності прояву та масштабу розповсюдження.

Література

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перевод с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.

2. Портер М. Международная конкуренция / Перевод с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

ПУТИ ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УКРАИНЕ

Мовлянова Х.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Научный руководитель к.ю.н., доцент Ерофеенко Л.В.

Прекращение деятельности предприятия - одно из юридических понятий хозяйственного права. Это специфическая правовая работа. К содержанию понятия "прекращение" входят юридические основания ("условия"), акты и процессуально-правовые действия относительно прекращения деятельности предприятия как субъекта права. Эти основания, акты и действия предусмотрены законодательством о предприятиях.

Прекращение деятельности предприятия может происходить двумя путями: путем реорганизации и путем его ликвидации.

Реорганизация - способ прекращения деятельности субъекта хозяйствования, вследствие которого происходит переход всех его прав и обязанностей вновь субъекта (правопреемника). Реорганизация является одновременно способом прекращения деятельности действующего субъекта и способом создания нового предприятия.

Ликвидацией предприятия является окончательное прекращение им хозяйственной деятельности без правопреемства, что исключает его существования в будущем.

Прекращение деятельности субъекта хозяйствования путем реализации возможно в результате слияния, присоединения, разделения и преобразования. Дальнейшие части комментируемой нормы раскрывают содержание этих способов реорганизации. Так, в случае слияния субъектов хозяйствования все имущественные права и обязанности каждого из них переходят к субъекту хозяйствования, образованного в результате такого слияния. В случае присоединения одного или нескольких субъектов хозяйствования к другому к последнему переходят все имущественные права и обязанности присоединенных субъектов. При разделении все имущественные права и обязанности субъекта хозяйствования переходят по разделительному акту (балансу) в соответствующих долях к каждому из новообразованных субъектов.

Отдельного внимания заслуживает такой способ реорганизации, как преобразование, поскольку комментируемая норма не дает полного представления о нем, отмечая, что в случае преобразования одного субъекта хозяйствования в другой к вновь переходят все права и обязанности предыдущего субъекта хозяйствования. Понятие "преобразования" определено в ст. 108 ГК Украины, согласно которой преобразования - это изменение организационно-правовой формы юридического лица. Например, общество с ограниченной ответственностью может быть преобразовано в акционерное общество или в производственный кооператив (ст. 150 ГК Украины). Иногда, в определенных законом случаях, превращение носит императивный характер. Так, при превышении максимального количества участников общества с ограниченной ответственностью (предел - 10 человек в соответствии со ст. 50 Закона Украины "О хозяйственных обществах") общество подлежит

преобразованию в акционерное общество в течение одного года. Следствием невыполнения этого требования является ликвидация общества с ограниченной ответственностью в судебном порядке.

Прекращение деятельности предприятия может осуществляться в добровольном порядке - по инициативе (по решению) владельца или уполномоченного им органа, других лиц - учредителей субъекта хозяйствования или их правопреемников, или в принудительном порядке - по решению суда. В зависимости от организационно-правовых форм субъектов хозяйствования "уполномоченными" на принятие решений об их прекращении будут, например, для государственных предприятий - министерства, ведомства, для казенных предприятий - КМ Украины. Для субъектов коллективной формы собственности это будут общие сборы в хозяйственных обществах, кооперативах, на коллективных предприятиях. Для частного предприятия - физическое лицо как собственник имущества и она же учредитель. Обязанности лица, принявшего решение о прекращении деятельности юридического лица, определяются ст. 105 ГК Украины.

По решению суда предприятие прекращает свою деятельность в случаях, определенных законодательством. Основания для вынесения судебного решения о прекращении деятельности, в частности юридического лица, определенные в ст. 38 Закона Украины "О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц - предпринимателей". Это признание недействительной записи о проведении государственной регистрации из-за нарушения закона, допущенные при создании юридического лица и которые нельзя устранить; осуществления ею деятельности, противоречащей учредительным документам или, запрещенной законом, несоответствие минимального размера уставного фонда юридического лица требованиям закона; непредставление в течение года органам государственной налоговой службы налоговых деклараций, документов финансовой отчетности согласно закону, наличие в Едином государственном реестре записи об отсутствии юридического лица по указанному местонахождению, а также признания юридического лица банкротом. Предпринимательская деятельность физического лица - предпринимателя может быть прекращена по решению суда в случаях осуществления физическим лицом деятельности, запрещенной законом; непредставление в течение года органам государственной налоговой службы налоговых деклараций, документов финансовой отчетности в соответствии с законом. Следует отметить, что основаниями для прекращения деятельности физических лиц - предпринимателей также судебные решения об объявлении лица умершим или признания его безвестно отсутствующим, а также о признании физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, недееспособным или ограниченно дееспособным.

Итак, ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;

- по решению суда;
- по требованию государственного органа или органа местного самоуправления;
- вследствие признания несостоятельным (банкротом) юридического лица, являющегося коммерческой организацией, если стоимость имущества такого юридического лица недостаточна для удовлетворения требований кредиторов.

Литература:

1. О состоянии и перспективах развития предпринимательства в Украине: Национальный доклад / К.А. Ващенко, З.С. Варналий, В.Е. Воротин, В.М. Гец, Е.М. Кужель, А. В. Либанова и др. - М., Госкомпредпринимательства, 2008.
2. Бойчук М.И., Харив П.С., Хопчан М.И. "Экономика предприятий". - Львов, 2004.
3. Вашку П., Пастер П.И., Сторожук В.П., Ткач Е.И. "Статистика предпринимательства". - М.: 2004.

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Нагієва А.Р.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Остапенко О.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Основними принципами підприємництва є вихідні (первісні) засади, норми, правила, через які реалізується свобода підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність здійснюється на основі таких основних принципів (ст. 44 ГК): вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності; самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; вільного найму підприємцем працівників; комерційного розрахунку та власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні чітко визначені передумови. Можна виділити чотири їх групи – правові, економічні, політичні, психологічні.

Правові передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві і нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають визначити для усіх учасників ринкових відносин однакові «правила гри», тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта за винятком

законодавчо обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти самостійно, вільно в межах закону. Зі зміною умов економічного та соціального життя змінюються закони, «правила гри», а отже, і поняття «самостійно» і «вільно» наповнюються новим змістом.

Слід мати на увазі, що у сфері бізнесу, крім суворо формалізованих зв'язків, які ґрунтуються на законодавчих актах, існують неформальні відносини між господарськими суб'єктами: довіра, джентльменство, чесність тощо.

Економічні передумови підприємництва полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення стосовно використання майна, продукції, прибутків, вибору господарських контрагентів. Одним із шляхів створення економічних передумов у нашій країні є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Політичні передумови підприємництва полягають у забезпеченні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Така політика має надати усім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури мають захищати всі види власності, у тому числі інтелектуальну (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також дбати про сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній та іншій політиці.

Психологічні передумови підприємництва полягають у позитивній суспільній думці стосовно підприємницької діяльності, відсутність їх стримує розвиток даного процесу. В цьому плані існує багато проблем, оскільки життя кількох поколінь відбувалося в умовах, які формували негативне ставлення до підприємництва.

Згідно чинного законодавства України, всі підприємці рівні у своїх можливостях. Це означає, що байдуже, хто виступає як підприємець – індивід, кооператив, акціонерне товариство чи державне підприємство – в усіх рівні права у сфері господарської діяльності.

Поруч із певною свободою підприємницької діяльності і рівністю можливостей для всіх підприємців, існують і певні законодавчі обмеження підприємництва. Зокрема: певні види діяльності можуть здійснюватися лише державними підприємствами (наприклад, такими видами діяльності є виготовлення і реалізація наркотичних засобів, зброї і вибухових речовин, а також цінних паперів і грошових знаків); законом встановлюється перелік видів діяльності, якими займатися можна лише за ліцензіями, той, хто хоче займатися видом діяльності, зазначеним у цьому переліку, повинен отримати в установленому порядку ліцензію; окремими видами діяльності можна займатися лише при наявності певного кваліфікаційного атестату (наприклад, щоб займатися медичною діяльністю потрібен диплом лікаря).

Підприємництво як одна з конкретних форм прояву суспільних відносин сприяє не тільки підвищенню матеріального та духовного потенціалу

суспільства, не тільки створює сприятливий ґрунт для практичної реалізації здібностей та талантів кожного індивіду, але й веде до єднання нації, збереження її національного духу та національної гордості.

За підприємництвом в Україні майбутнє, процес накопичення критичної маси невідворотно приведе до «підприємницького буму». Тому на даному етапі важливо вивчити поведінку підприємця, щоб у подальшому не допускати помилок, допущених раніше. Основним стимулом для розвитку підприємництва в Україні є його державна підтримка. І тільки тоді, коли держава зверне свою увагу на проблеми вітчизняного підприємництва, можна буде говорити, що підприємництво в Україні розвивається і приносить свої плоди.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Новосьолова М., Кирчатая І.Н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасні умови конкурентного ринку в яких функціонують вітчизняні підприємства вимагають швидкого реагування, мобілізації зусиль та самоорганізації на шляху сталого розвитку та задля забезпечення підвищення ефективності їх діяльності.

Зміни у зовнішньому оточенні обумовлюють потребу використання нових методів та підходів в стратегічному управлінні, і підприємство, в свою чергу, має самостійно визначати свої довгострокові стратегічні орієнтири адаптуючись до цих змін.

Головними стримуючими факторами стратегічного розвитку будь-якого підприємства є невідповідність систем управління вимогам швидко реагувати та пристосовуватись до динамічно мінливого зовнішнього середовища при одночасному контролі свого внутрішнього стану.

Крім того й макроекономічні зміни негативно впливають і дещо стримують процеси розвитку підприємств, багато з яких і так є недостатньо інвестиційно привабливими та з низьким рівнем інноваційної активності.

У таких умовах саме реструктуризація перетворюється на вирішальний чинник підвищення рентабельності і успішної діяльності підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку нових форм і методів управління для своєчасного здійснення необхідних трансформацій у власному бізнесі і його структурі.

Ефективність реструктуризації значною мірою залежить від принципів її здійснення — це основне правило, відповідно до якого здійснюються зміни на підприємстві, досягається успіх.

Реструктуризація повинна починатися з розробки стратегічної концепції підприємства щодо визначення її мети. Цій загальній концепції повинна відповідати стратегія, яку необхідно виробити, перш за все, для кожного підрозділу, що знаходиться у складі підприємства.

Стратегію розвитку підприємства можна визначити як систему управлінських і організаційних рішень, направлених на реалізацію задач, що стоять перед ним, і виконання позначеної місії. Отже, вона припускає формування і формалізацію пакету заходів, що дозволяють структурі в перспективі змінити своє положення, що фактично означає розробку тактичних задач, що забезпечують стратегічні цілі.

Реструктуризація повинна володіти концептуальною єдністю, містити єдину доступну термінологію, діяльність всіх підрозділів і керівників повинна будуватися на єдиних «несучих конструкціях» (цілі, етапи, фази, функції) для різних по економічному змісту процесів управління.

СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

К.О. Поліщук

Науковий керівник: к.е.н. доц. Т. О. Шматковська

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Головним показником, що характеризує ефективність господарської діяльності підприємства є фінансовий результат, що виражається прибутком або збитком. Управління діяльністю підприємства потребує належного інформаційного забезпечення про результати діяльності за певний звітний період, достовірність яких залежить насамперед від належної організації їх обліку. Облік є надскладною інформаційною системою, що має конкретні завдання, функції та способи формування інформації. Найважливішою складовою загальної облікової інформаційної системи являється підсистема обліку фінансових результатів, що акумулює інформацію про доходи і витрати підприємства, на основі яких формується певний фінансовий результат

Проблему формування фінансових результатів підприємства досліджували у працях відомих вітчизняних учених, зокрема М. Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Сопка, Л.М. Кіндрацької, Є.В. Мниха, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука. Їх дослідження ґрунтуються на засадах ринкових відносин. Серед останніх досліджень фінансових результатів підприємств привертають увагу праці таких науковців, як О.В. Гаращенко, Я.В. Лебедзевич, С.Л. Червінька, Ю. Шара, Л.М. Янчева, І.Б. Чернікова, І.О. Гладій та ін. Зокрема предметом вивчення О.В. Гаращенко, С.Л. Червінської, Є.Ю. Шари є облік і аналіз формування результатів діяльності підприємств, Я.В. Лебедзевич – їх контроль в системі обліку. В науковій статті Л.М. Янчевої, І.Б. Чернікової, І.О. Гладій висвітлено організацію обліку фінансових результатів підприємств.

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Планом рахунків бухгалтерського обліку та іншими нормативними актами [1,2].

Розглядаючи питання обліку фінансових результатів діяльності, неможливо не торкнутися питань обліку доходів та витрат. Так, В.В. Сопко

зазначає, що «оскільки фінансовий результат – прибутки або збитки – є арифметичним результатом порівняння доходів із затратами, організація обліку фінансового результату залежить уже від конкретних умов двох попередніх об'єктів організації: доходів та затрат».

Ф.Ф. Бутинець у своїх працях стверджує, що «ключовими елементами в процесі визначення фінансових результатів діяльності підприємства є доходи і витрати» [3].

Погоджуючись із думкою науковців, дослідження обліку фінансових результатів діяльності слід розглядати у розрізі доходів та витрат.

Фінансові результати як облікова категорія визначають різницю між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період за виключенням зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками. Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і підтверджується при формуванні фінансової звітності, яка передбачає відображення фінансових результатів, а саме Балансу і Звіту про фінансові результати.

З метою покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільно:

По-перше, закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття, як «фінансові результати», уточнити перелік показників, які характеризують фінансові результати підприємства.

По-друге, розширити перелік класифікаційних ознак, які дозволять в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складовими фінансових результатів з метою управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективі.

По-третє, розробити спеціальні реєстри – аналітичні відомості про фінансові результати для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Фінансові результати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr-law.com.ua/oblik/buh/28-psbo3>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів: За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2006. – 832 с.

ОБЛІК ПЕРЕОЦІНКИ АКТИВІВ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

К.е.н., доц. І.Р. Полішук, студ. Ільчук В.В.
Житомирський державний технологічний університет

В результаті суттєвої зміни вартості активів з моменту їх придбання, або через невідповідність їх реальної вартості балансовій внаслідок інфляції, слід проводити перерахунок вартості активів, тобто переоцінку. Завданням переоцінки активів є визначення реальної вартості активів. За результатами її проведення власник отримує достовірну інформацію про майно, яким він володіє на певну дату у вартісному вимірі.

Метою дослідження є розкриття сутності переоцінки та наслідків її здійснення для підприємства.

Переоцінку активів слід розглядати з позиції як економічної доцільності, так і її правового забезпечення. Наявність істотного відхилення балансової вартості основних засобів від справедливої вартості в бухгалтерському обліку спотворює через амортизацію виробничу собівартість, і, як наслідок, - призводить до недостовірного відображення у фінансовій звітності доходів, витрат і фінансових результатів.

Цілями проведення переоцінки основних засобів на підприємстві є наступні:

- 1) збільшення майнових корпоративних прав учасників;
- 2) отримання кредиту в кредитно-фінансових установах під заставу основних засобів;
- 3) збільшення вартості майна підприємства перед його страхуванням;
- 4) підвищення цін на продукцію, що виготовляється;
- 5) забезпечення основними засобами гарантій в договорах;
- 6) зростання чистих активів;
- 7) поліпшення інвестиційної привабливості підприємства;
- 8) відображення достовірної інформації про реальний майновий стан підприємства керівникам, акціонерам, інвесторам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень про стратегію розвитку підприємства.

Можна виділити наступні позитивні наслідки переоцінки основних засобів: 1) дозволяє уніфікувати вимоги до ведення бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО та МСФЗ; 2) змінює загальну суму засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства; 3) збільшує вартість основних засобів, що є гарантією виконання договірних зобов'язань; 4) зміцнює фінансову незалежність підприємства; 5) забезпечує ефективність амортизаційної політики.

На недоліки переоцінки активів вказував відомий представник англо-американської школи ХХ ст. Р. Антоні, який захищав оцінку за собівартістю. Він вважав, що саме ця історична оцінка відрізняється реалістичністю, простотою в роботі, позбавляє облік від неминучого в інших випадках суб'єктивізму і складних процедур, пов'язаних з переоцінкою засобів та фінансових результатів [1, С. 13].

Негативними наслідками переоцінки основних засобів можуть бути: 1) збільшення собівартості продукції; 2) збільшення частини власного капіталу, не забезпеченої ресурсами; 3) необґрунтоване збільшення вартості необоротних активів, які не приносять відповідних економічних вигод від їх використання.

Вважаємо за доцільне в Положенні про облікову політику підприємства передбачити наступні елементи облікової політики з переоцінки основних засобів: 1) критерії розмежування основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; 2) виділення об'єктів обліку основних засобів; 3) визначення строків корисного використання об'єктів основних засобів; 4) порядок визначення ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів; 5) методи амортизації по окремих групах основних засобів; 6) умови зміни методу нарахування амортизації і терміну експлуатації; 7) порядок визначення порогу суттєвості для проведення переоцінки основних засобів; 8) джерела інформації для визначення справедливої вартості окремих видів основних засобів.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій в Україні синтетичний рахунок 41 бухгалтерського обліку "Капітал у дооцінках" призначений для обліку та узагальнення інформації про дооцінку (уцінку) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності. На субрахунку 411 "Дооцінка (уцінка) основних засобів" узагальнюється інформація про дооцінку об'єктів основних засобів, уцінку таких об'єктів у межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку [2].

Проведення переоцінки дозволяє уникнути викривлення вартості активів, коли ціни істотно зросли або зменшились. Адже чим вище темпи інфляції, тим частіше слід проводити перерахунок вартості активів, що в подальшому буде гарантувати реальну оцінку активів на момент складання фінансової звітності.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч.ІІ: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит"/ 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 512 с.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: за станом на 24.07.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

А.М. Ричак

Харківській національній автомобільно-дорожній університет

При нарахуванні заробітної плати та суми преміальних виплат повинні враховуватися результати оцінки ефективності діяльності персоналу підприємства.

Оцінка діяльності персоналу підприємства здійснюється за окремими показниками. Для формування системи показників оцінки діяльності персоналу був застосований метод експертної оцінки за методикою В.М. Мішина [1]. При можливій помилці результатів експертизи на рівні 20% була сформована група з 10 експертів, до складу якої увійшли провідні спеціалісти та фахівці в галузі управління персоналом та викладачі кафедри Економіки підприємства. Кожен з експертів відповідав всім вимогам, що пред'являються до респондентів, а саме: професійна компетентність, об'єктивність, високій рівень креативності, загальної ерудиції, низький рівень конформізму. Було проведено анкетне опитування експертів. За результатами опитування визначені основні показники оцінки діяльності робітників, значення яких вимірюються у частках одиниці:

- коефіцієнт складності праці (K_1);
- коефіцієнт самостійності виконання завдань (K_2);
- коефіцієнт освітнього та кваліфікаційного рівня (K_3);
- коефіцієнт продуктивності праці (K_4);
- коефіцієнт суміщення професій (K_5);
- рівень автоматизації (K_6);
- коефіцієнт своєчасності виконаних завдань (K_7);
- коефіцієнт якості виконаних завдань (K_8);
- коефіцієнт ефективності використання фонду робочого часу (K_9).

Комплексна оцінка діяльності робітників буде визначатися за формулою 1:

$$E_{E\Phi} = \sum_{i=1}^9 \alpha_i * K_i \quad (1)$$

де α_i - рівень вагомості i -го коефіцієнту оцінки діяльності робітників, част.од.;

K_i - значення i -го коефіцієнту оцінки діяльності робітників, част. од.;

9 - кількість напрямів оцінки діяльності робітників.

Рівень вагомості кожного коефіцієнта має наступні значення: $\alpha_1 = 0,15$; $\alpha_2 = 0,1$; $\alpha_3 = 0,05$; $\alpha_4 = 0,2$; $\alpha_5 = 0,03$; $\alpha_6 = 0,02$; $\alpha_7 = 0,15$; $\alpha_8 = 0,2$; $\alpha_9 = 0,1$.

Література

1. Мишин В.М. Исследование систем управления / В.М. Мишин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 527 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сергієнко Д., Батсайхан Нямдорж

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шершенюк О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. В чому ж суть фінансової санації підприємств? Термін «санація» походить від латинського «sanare» і перекладається як оздоровлення або видужання.

Економічний словник трактує це поняття як систему заходів, що здійснюються для запобігання банкрутства промислових, торгових, банківських монополій. Санація може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з потужнішою компанією; за допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Проте, на нашу думку, таке трактування цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів є недостатньо точно окресленим, оскільки запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Використавши все раціональне з трактувань, можна сформулювати одне універсальне визначення. На нашу думку, найближче до цього підійшли кілька зарубіжних економістів (Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг). Вони вважають, що санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Інакше кажучи, санація – це сукупність усіх можливих заходів, які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Особливе місце в процесі санації належить заходам фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Згідно з класичною моделлю санації процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі поданої інформації (первинні бухгалтерські документи, рішення зборів акціонерів, фінансові плани тощо) визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми.

У рамках аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізуються його сильні та слабкі

сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, доцільність чи недоцільність санації відповідної господарської одиниці. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, ринки збуту продукції втрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання.

У противному разі санація означатиме лише відстрочку в часі ліквідації підприємства і нічого окрім додаткових збитків для власників та кредиторів не принесе. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі та у примусовому порядку.

У разі, якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність та прибутковість, володіє достатньо підготовленим управлінським персоналом, ринками збуту товарів, виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, то приймається рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Чим раніше на санаційне спроможному підприємстві розпочнеться санація, тим більші шанси на її кінцевий успіх.

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в бік зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. Ідеться про реалізацію так званої першочергової (Stgach) програми. Даною програмою можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, факторинг, заморожування інвестицій, збільшення власного капіталу, пролонгація заборгованості, акції з розпродажу товарів за зниженими цінами та деякі інші.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. При визначенні цілей санації слід враховувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та має здійснювати свою діяльність у рамках правового поля держави, в якій воно розташоване. Цілі мають бути реальними та піддаватися кількісному (чи якісному) вимірюванню. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Згідно з обраною стратегією розробляється програма санації, яка являє собою послідовний перелік основних етапів та заходів, що передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства. Конкретизація програмних заходів здійснюється в плані санації. Програма формується на

підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань санації.

Наступним елементом класичної моделі санації є її проект який розробляється на базі санаційної програми і містить у собі техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів. Відчутну допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – ПІДПРИЄМЦЯ

Старостіна Г.Е.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Остапенко О.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Прийняття 26 листопада 2015 р. нової редакції Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань зумовило істотні зміни у процесі державної реєстрації.

Так, ст. 14 вказаного закону передбачає, що документи для державної реєстрації можуть подаватися у паперовій або електронній формі. При цьому у паперовій формі документи подаються особисто заявником або поштовим відправленням. Якщо документи подаються особисто, заявник пред'являє свій паспорт громадянина України або тимчасове посвідчення громадянина України, або паспортний документ іноземця, або посвідчення особи без громадянства, або посвідку на постійне або тимчасове проживання. Відповідно до Закону суб'єктами державної реєстрації у разі державної реєстрації інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців є виконавчі органи сільських, селищних та міських рад, Київська та Севастопольська міські, районні, районні у містах Києві та Севастополі державні адміністрації, нотаріуси, акредитовані суб'єкти. Виконавчі органи сільських, селищних та міських рад (крім міст обласного та/або республіканського Автономної Республіки Крим значення) набувають повноважень з державної реєстрації інших юридичних осіб та

фізичних осіб – підприємців відповідно до Закону у разі прийняття відповідною радою такого рішення.

Законом передбачені наступні принципи державної реєстрації:

- 1) обов'язковості державної реєстрації в Єдиному державному реєстрі;
- 2) публічності державної реєстрації в Єдиному державному реєстрі та документів, що стали підставою для її проведення;
- 3) врегулювання відносин, пов'язаних з державною реєстрацією, та особливостей державної реєстрації виключно цим Законом;
- 4) державної реєстрації за заявницьким принципом;
- 5) прийняття документів для державної реєстрації та здійснення державної реєстрації за принципом екстериторіальності в межах України;
- 6) єдності методології державної реєстрації;
- 7) об'єктивності, достовірності та повноти відомостей у Єдиному державному реєстрі;
- 8) внесення відомостей до Єдиного державного реєстру виключно на підставі та відповідно до Закону;
- 9) відкритості та доступності відомостей Єдиного державного реєстру.

Для державної реєстрації фізичної особи підприємцем подаються такі документи (ст. 18 Закону):

- 1) заява про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем;
- 2) заява про обрання фізичною особою спрощеної системи оподаткування та/або реєстраційна заява про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної податкової і митної політики, – за бажанням заявника;
- 3) нотаріально засвідчена письмова згода батьків (усиновлювачів) або піклувальника чи органу опіки та піклування – для фізичної особи, яка досягла шістнадцяти років і має бажання займатися підприємницькою діяльністю, але не має повної цивільної дієздатності.

Для державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця подається один з таких документів:

- 1) заява про державну реєстрацію припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця за її рішенням – у разі державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця за її рішенням;
- 2) ксерокопія свідоцтва про смерть фізичної особи, судове рішення про визнання фізичної особи безвісно відсутньою – у разі державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця у зв'язку з її смертю, визнанням її безвісно відсутньою або оголошенням померлою.

Для державної реєстрації включення відомостей про фізичну особу – підприємця, зареєстровану до 1 липня 2004 року, відомості про яку не містяться в Єдиному державному реєстрі, подається заява про державну реєстрацію включення відомостей про фізичну особу – підприємця до Єдиного державного реєстру.

Для державної реєстрації змін до відомостей про фізичну особу – підприємця, що містяться в Єдиному державному реєстрі, подаються такі документи:

1) заява про державну реєстрацію змін до відомостей про фізичну особу – підприємця, що містяться в Єдиному державному реєстрі;

2) документ про сплату адміністративного збору – у випадках, передбачених Законом;

3) копія довідки про зміну реєстраційного номера облікової картки – у разі внесення змін, пов'язаних із зміною реєстраційного номера облікової картки платника податків;

4) копія першої сторінки паспорта та сторінки з відміткою про наявність права здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта – у разі внесення змін, пов'язаних із зміною серії та номера паспорта, – для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків, повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку в паспорті про право здійснювати платежі за серією та номером паспорта.

Отже, закон містить принципово нові положення щодо принципів державної реєстрації (екстериторіальність), суб'єктів реєстрації, а також певні зміни порядку державної реєстрації суб'єктів підприємництва.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СТРАХОВАНИЕ НА МОРСКОМ И РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ

Трёмсина Е.В.

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Леонтьева Л.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Речной и морской транспорт является одним из основных видов транспорта, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов водным путем, а также популярным туристическим транспортом.

Организация работы субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность по предоставлению услуг по перевозке пассажиров и грузов речным, морским транспортом, должна соответствовать требованиям действующего законодательства Украины, а также соблюдать ряд требований, установленных Лицензионными и Страховыми условиями осуществления данной деятельности.

Лицензия - документ государственного образца, который удостоверяет право лицензиата на осуществление отмеченного в нем вида хозяйственной деятельности в течение определенного срока в случае его установления Кабинетом Министров Украины при условии выполнения лицензионных условий.

Основными принципами государственной политики в сфере лицензирования являются: обеспечение равенства прав, законных интересов всех субъектов хозяйствования; защита прав, законных интересов, жизни и

здоровья граждан, защита окружающей природной среды и обеспечение безопасности государства.

Порядок лицензирования транспортной деятельности морского и речного транспорта регулируется общим приказом Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства и Министерства инфраструктуры Украины «Об утверждении Лицензионных условий проведения хозяйственной деятельности по предоставлению услуг по перевозке пассажиров и грузов речным и морским транспортом» осуществляет Государственный департамент морского и речного транспорта (Укрморрічфлот).

В пределах хозяйственной деятельности по предоставлению услуг по перевозке пассажиров и грузов речным, морским транспортом подлежат лицензированию такие виды услуг:

- предоставление услуг по перевозке пассажиров и грузов морским, речным (смешанного плавания) транспортом;
- предоставление услуг по перевозке пассажиров и грузов маломерными судами;
- предоставление маневровых и буксировальных услуг.

Законодатель относит как организационные, так и квалификационные и технологические требования, которые должны соблюдаться субъектами хозяйствования при осуществлении определенных видов работ.

Организационные требования касаются того, что суда должны быть зарегистрированы согласно Кодексу торгового мореходства Украины и «Порядка ведения Государственного судового реестра Украины и Судовой книги Украины». Организация работы субъекта хозяйствования относительно обеспечения судоходства должны отвечать требованиям действующего законодательства Украины, включая ее международные обязательства, а именно относительно охраны человеческого жизни на море, предотвращение загрязнения моря, предотвращение столкновения судов, о поиске и спасании на море и т.п. Гарантированием такого обеспечения есть документы, которые подтверждают виды обязательного страхования, предусмотренные Законом Украины «О страховании», а именно:

- ответственности морского перевозчика относительно возмещения убытков, причиненных пассажирам, багажа, почте, груза, пользователям морского транспорта и третьим лицам;
- средств водного транспорта;
- ответственности субъектов перевозки опасных грузов на случай наступления негативных последствий при перевозке опасных грузов;
- ответственности морского судовладельца.

Страхование – это вид гражданско-правовых отношений по защите имущественных интересов физических лиц и юридических лиц в случае наступления определенных договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых физическими лицами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов.

Експлуатація засобів водного транспорту без наявності угоди страхування не допускається. Кваліфікаційні вимоги передбачають, що управління судами і судовими екіпажами може здійснюватися спеціально призначеними особами, які відповідальні за безпеку судноплавства і запобігання забрудненню із судів. Кваліфікація такої спеціаліста повинна відповідати вимогам діючого законодавства України, включаючи її міжнародні зобов'язання, такі вимоги встановлені Кодексом торгового мореплавства України, «Міжнародним кодексом із управління і безпечної експлуатації судів і запобігання забрудненню», «Міжнародною конвенцією про підготовку і дипломування моряків і несення вахти».

Зміст технологічних вимог зводиться до відповідності судів, які експлуатуються, вимогам безпеки судноплавства, наявності судових документів, а також забезпечення судів обладнанням, приміщеннями і умовами проживання екіпажу згідно Кодекса торгового мореплавства України, «Конвенції Міжнародної організації праці № 147 про мінімальні норми на торгових судах» і інших нормативно-правових актів.

КООПЕРАТИВ ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тришкін Є.В.

Науковий керівник к.ю.н., доц. Остапенко О.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Особливості правового статусу кооперативів сьогодні регламентується ГК України (ст. ст. 94-111), ЦК України (§ 2 гл. 8), законами України «Про кооперацію» від 10 липня 2003 р. № 1087-IV, «Про споживчу кооперацію» від 10 квітня 1992 р. № 2265-XII «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17 липня 1997 р. № 469/97-ВР. Проте власне відносини кооперації регулюються й іншими нормативними актами, серед яких необхідно виділити міжнародні та міждержавні документи щодо виробничої кооперації між Україною та іншими державами (наприклад, Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав, ратифіковану Законом від 14 вересня 1995 р. № 100/95-ВР) та нормативні акти, прийняті на їх виконання (наприклад, Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав – учасниць СНД, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 18 травня 1994 р. № 323; Порядок віднесення операцій резидентів у разі провадження ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення, затв. постановою Кабінету Міністрів України від 30 березня 2002 р. № 445 та ін.).

Загальне поняття кооперативу міститься у ст. 2 Закону України «Про кооперацію», відповідно до якої кооператив – це юридична особа, утворена

фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Згідно з ч. 1 ст. 94 ГК кооперативи як добровільні об'єднання громадян з метою спільного вирішення ними економічних, соціально-побутових та інших питань можуть створюватися у різних галузях (виробничі, споживчі, житлові тощо).

Основні види кооперативів також встановлюються вказаним законом, згідно зі ст. 6 якого відповідно до завдань та характеру діяльності кооперативи поділяються на: виробничі, обслуговуючі та споживчі.

Виробничий кооператив – це добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їх особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності (ч. 1 ст. 95 ГК України). Виробничі кооперативи можуть здійснювати виробничу, переробну, заготівельно-збутову, постачальницьку, сервісну і будь-яку іншу підприємницьку діяльність, не заборонену законом.

Обслуговуючий кооператив – це кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20% загального обороту кооперативу.

У галузі сільського господарства обслуговуючі кооперативи, залежно від виду діяльності, поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші (ст. 2 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”).

До переробних належать кооперативи, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, коноплі, лісо- і пиломатеріалів тощо).

Заготівельно-збутові кооперативи здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо.

Постачальницькі кооперативи створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам.

Сервісні кооперативи здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, здійснюють ветеринарне обслуговування тварин і племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією в сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з уведення бухгалтерського обліку, аудиту та інше.

У разі поєднання кількох видів діяльності утворюються багатофункціональні кооперативи.

Споживчий кооператив (споживче товариство) – самоврядна організація громадян, які на основі добровільності членства, майнової участі та взаємодопомоги об'єднуються для спільної господарської діяльності з метою колективного організованого забезпечення своїх економічних і соціальних інтересів. Кожний член споживчого товариства має свою частку в його майні.

Так, наприклад, з метою утримання будинку та прибудинкової території у належному стані його мешканці можуть створити споживчий кооператив, що буде як власними силами, так і з залученням інших фізичних та юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності виконувати відповідні ремонтні, оздоблювальні та інші роботи, вивозити сміття тощо. Власне споживчий кооператив не є суб'єктом підприємницької діяльності (ст. 86 ЦК України), проте з метою забезпечення фінансування своєї діяльності може створювати відповідні підприємницькі структури (ч. 7 ст. 111 ГК України).

Також за напрямками діяльності кооперативи можуть бути житлово-будівельними, садово-городніми, гаражними, торговельно-закупівельними, транспортними, освітніми, туристичними, медичними тощо.

СЕКЦІЯ 3. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ: ПРАВОВИЙ СТАТУС

Дулида Юлія

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Селезень С.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є: фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України; юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності; об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність; структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської

діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України; спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України; інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи [1].

Юридичними в Україні вважаються особи, які отримують цей статус від моменту їх реєстрації на території України відповідно до Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Юридичні особи України мають право здійснювати свою діяльність, яка виходить за межі України, відповідно до законодавства України, статутних завдань, законодавства іноземної держави та міжнародних угод.

Законодавство України є джерелом встановлення змісту особистого статуту юридичної особи, регулює види її діяльності у міжнародному господарському обігу, що є майже аналогічні видам діяльності іноземних суб'єктів господарювання в Україні. Юридичні особи України здійснюють діяльність від свого імені, несуть самостійну майнову відповідальність, тобто не відповідають за дії інших суб'єктів права України.

Статутом (установчими документами) юридичних осіб визначаються права осіб як юридичних (з моменту реєстрації), їхня спеціальна правоздатність. Юридичні особи можуть здійснювати свою діяльність як суб'єкти міжнародного приватного права тільки у тих сферах господарювання, що визначені статутом. Тобто, суб'єкти господарської діяльності України мають право укладати угоди, спрямовані виключно на виконання статутних завдань.

При порушенні законодавства України до зазначених суб'єктів можуть застосовуватися спеціальні санкції, скажімо, передбачені ст. 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та Положенням про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених ст. 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Ними, зокрема, є індивідуальний режим ліцензування або тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності, які застосовуються Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України за рішенням судів або за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів та Національного банку України [2].

Законодавство іноземних держав регламентує питання допуску українських суб'єктів господарювання на власну територію, визначає сфери та умови їх діяльності. Межі здійснення діяльності суб'єктів господарювання за кордоном залежить від поширення на них певного виду правового режиму (національного, недискримінаційного, найбільшого сприяння чи спеціального). В більшості випадків іноземне законодавство передбачає для організацій –

юридичних осіб національний режим, тобто вони можуть здійснювати господарську діяльність на тих самих умовах і в тому самому обсязі, що й вітчизняні суб'єкти господарювання.

Міжнародні угоди, їх норми можуть регламентувати питання правового режиму, який надається суб'єктам господарювання України за кордоном, сфери їх діяльності, оподаткування, транзиту та інші.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ зі змінами та доповненнями.

2. Наказ Міністерства економіки України від 17.04.2000 № 52 Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність"

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Коваленко О. А.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Єрофєєнко Л.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Законом України "Про економічну самостійність України" від 3 серпня 1990 р. встановлено, що Україна самостійно здійснює керівництво зовнішньоекономічною діяльністю, бере безпосередню участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів заінтересованості, рівноправності і взаємної вигоди. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України. Чільне місце серед цих законів посідає Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р., який визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Безпосереднє здійснення підприємствами зовнішньоекономічної діяльності регулюється державою в особі її органів, недержавних органів управління економікою, самих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі, Державна митна служба України відповідно до їхньої компетенції, а також органи місцевого самоврядування. Державне регулювання являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, покликаних вдосконалювати зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки. Державне

регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється методом розробки та реалізації державної зовнішньоекономічної політики. У сучасних умовах зовнішньоекономічна політика - це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення та розширення участі в міжнародному поділі праці з метою розв'язання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Комплексні методи державного регулювання ЗЕД містять як тарифні, так і нетарифні методи. Так, застосування антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних мір відповідно до Законів України « Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.98 р., «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.98 р., «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.98 р. передбачає не тільки використання антидемпінгового, компенсаційного або спеціального мита (тарифне регулювання), але також ліцензування, квотування й реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів (нетарифне регулювання).

Ліцензування й квотування зовнішньоекономічних операцій здійснюється всіма країнами, митними союзами й економічними групами держав як одна з мір регулювання цього виду господарської діяльності. Метою такого регулювання є забезпечення захисту економічних інтересів учасників економічного обороту, заохочення конкуренції, ліквідацію монополізму. Кабінет Міністрів України щорічно затверджує перелік видів товарів, експорт і імпорт яких підлягає ліцензуванню й квотуванню.

У ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» виділяється автоматичне й неавтоматичне ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єктові ЗЕД дозволу на здійснення протягом певного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти.

Неавтоматичне ліцензування має місце при видачі дозволу на здійснення протягом певного часу експорту (імпорту) товарів, щодо яких устанавлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження).

Для автоматичного та неавтоматичного ліцензування передбачається різний порядок видачі ліцензій. Так, у випадку неавтоматичного ліцензування строк розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів при розгляді в порядку надходження, і не більше 60 днів, починаючи з дати закінчення оголошеного строку прийому заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно з іншими заявками.

За змістом розрізняються такі види ліцензій, як генеральна (на здійснення операцій протягом терміну дії ліцензії); разова (на здійснення однієї операції); відкрита (на здійснення операцій протягом певного часу з визначенням їхнього загального обсягу); антидемпінгова, компенсаційна й спеціальна.

До методів державного регулювання ЗЕД належать також заборони, обмеження й забезпечувальні заходи щодо імпорту, експорту та транзиту товарів і послуг, а також експортний контроль.

До забезпечувальних заходів належать спеціальні імпорتنі процедури, застосовувані в Україні, що включають застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур і режим попередніх імпорتنих депозитів, які вносяться в банки.

Зовнішньоекономічна діяльність дає змогу прискорювати науково-технічний прогрес завдяки організації спільних досліджень, швидкому переобладнанню сучасною технікою цілих галузей і виробництв, сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем. Отже, зовнішньоекономічні зв'язки стають одним з основних чинників розвитку господарства України.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Н.В. Коршикова

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України винятково важливу роль відіграє нормативно-правове регулювання її зовнішньоекономічної безпеки, оскільки ефективно законодавче забезпечення сприяє захисту національних економічних інтересів, розбудові законодавчого середовища, яке прискорює процес євроінтеграційної взаємодії з ЄС.

Нормативно-правова база регулювання економічної безпеки взагалі та зовнішньоекономічної безпеки зокрема, на сьогодні в цілому створена з декількох рівнів правових актів: міжнародних законодавчих актів, Конституції України, базового Закону України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р., статутних і галузевих законів, підзаконних нормативних актів, а також деяких політико-правових документів декларативного характеру. Проте відповідне законодавство не становить єдину систему як за повнотою нормативно-правової бази, так і за взаємною узгодженістю норм.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність у нашій державі, є Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність», який визначає загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності, окреслює коло її суб'єктів, визначає її основні види, закріплює правила її регулювання, передбачає встановлення спеціальних правових режимів здійснення зовнішньоекономічної діяльності і вимоги щодо відповідальності учасників зовнішньоекономічної діяльності та захисту їхніх прав і інтересів.

Основним напрямом оптимізації нормативно-правового регулювання економічної, зокрема зовнішньоекономічної безпеки, має бути не що інше, як зближення правової системи України з правовою системою ЄС і міжнародним правом. Приведення національного законодавства у відповідність до загальновизнаних принципів і норм міжнародного права обумовлено світовими інтеграційними економічними процесами. Поряд із цим доцільно проводити постійну адаптацію та реформування національної правової системи на засадах взаємовигідного економічного співробітництва і створення захисних механізмів, опорою яких є загальні правові акти, які розроблені у відповідності

з чинними нормами міжнародного права.

Отже, можна зробити висновок про те, що реалізація цих напрямів дозволить зміцнити правовий режим економічної безпеки держави, суб'єктів господарювання. Звернення до загальнотеоретичних і практичних проблем правового регулювання зовнішньоекономічної безпеки є корисним, оскільки воно дає можливість отримати нові знання або розвивати далі вже існуючі.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Ю.О.Осятро

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Зовнішньоекономічна діяльність є однією із основних форм економічних відносин України з іноземними державами. Однією з форм здійснення такої діяльності є не що інше, як зовнішня торгівля, що відіграє значну роль як у розвитку економіки України, так і в насиченні споживчого ринку товарами належної якості та просуванні товарів вітчизняних товаровиробників на зовнішній ринок. Для здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності з чинним законодавством.

За допомогою митно-тарифного регулювання більшість країн світу вирішує питання не лише захисту національного виробника та поповнення державного бюджету, але й проблеми економічної безпеки країни в цілому. Митно-тарифні заходи – це сукупність організаційних, економічних та правових заходів, що здійснюються державними органами в установленому чинним законодавством порядку і спрямовані на регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Від раціональності митного регулювання залежить стимулювання і ефективність міжнародних торговельних зв'язків. За допомогою тарифного та нетарифного регулювання держава може не лише стимулювати ввезення або вивезення відповідних товарів, але й проводити економічну, науково-технічну, валютно-фінансову політику у зовнішньоекономічній діяльності. З огляду на це, митна політика не зводиться лише до техніки проведення митної справи, це поняття широке, охоплює різні аспекти державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність.

В основу реалізації митно-тарифного регулювання закладено застосування митного тарифу. Відповідно до Закону України «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 р. № 584-VII, митний тариф України містить перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Натомість, нетарифне регулювання здійснюється за допомогою спеціальних нормативно-правових актів та спрямоване на забезпечення активного зовнішньоекономічного балансу України. Так, відповідно до Закону

України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ, для обмеження або заохочення експорту або імпорту окремих груп товарів, захисту вітчизняних товаровиробників в Україні запроваджено режим ліцензування, квотування. Для захисту національного товаровиробника від субсидованого та демпінгового імпорту, було прийнято цілу низку законів: «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 р. № 331-ХІV, «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. № 330- ХІV, «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні» від 22.12.1998 р. № 332- ХІV.

На сьогоднішній день державою встановлено наступні заходи нетарифного регулювання переміщення товарів через митний кордон: квотування; ліцензування; видача дозволів і встановлення заборон; сертифікація; фітосанітарний та ветеринарний контроль; встановлення граничних мінімальних цін; застосування акцизних марок.

Квотування, як міра економічної політики, являє собою введення кількісних і вартісних обмежень ввезення та вивезення товарів на певний термін з окремих видів товарів, країнам або групам країн.

Ліцензування полягає у видачі компетентним центральним органом виконавчої влади дозволу у вигляді документу державного зразка – ліцензії, що дає право на ввезення або вивезення товарів, переміщення яких через митний кордон України обмежено.

До нетарифних засобів регулювання відносять і отримання сертифікату. Сертифікація полягає у перевірці відповідності товарів нормам і вимогам, чинного законодавства України. Відповідно до цього наказу, при здійсненні митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, наявність сертифікату тепер стосується будь-якого імпорту товарів (продукції) в Україну суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від мети ввезення. Раніше сертифікація поширювалася лише на товари, ввезені з метою їх продажу або обміну, але не для використання у власній господарській діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок про те, функціями митної політики передбачено захист внутрішнього ринку країни та вітчизняних виробників від іноземної конкуренції за допомогою низки загальнодержавних інструментів. На сьогоднішньому етапі свого розвитку митна політика України спрямована на удосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до європейських та загальносвітових стандартів. Важливість раціональної митної політики як інструменту захисту внутрішнього ринку також підтверджена тенденціями розвитку окремих галузей промисловості, низкою проблем у економічному зростанні та необхідністю мінімізації негативного впливу зовнішніх чинників. Основні напрями митної політики повинні передбачати регулювання і стабілізацію імпортованих поставок окремих товарних груп, зниження ввізного митна на високотехнологічне обладнання, контроль за дотриманням правил митного оформлення, детінізації імпортованих поставок, співробітництва з митними органами іноземних країн.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВО ВНЕШНЕ- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Е.Сычева

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Налоговое планирование для компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в современных условиях приобретает важнейшее значение, поскольку оно позволяет выбрать между вариантами осуществления деятельности и размещения активов.

Анализу общегосударственного налогообложения во внешне-экономической деятельности предприятия посвящают научные труды такие ученые-экономисты, как Багрова И.В. «Проблемы и трудности налогового учёта»[1], Балобанов И.Т. «Внутренний контроль при оптимизации налогообложения экспортных операций»[2], Бугляй В.Б. «Налоговое планирование внешнеэкономической сделки»[3], Ващенко В.В. «Налогообложение ВЭД и актуальные вопросы применения нулевой ставки»[4]. Остаётся не рассмотренной проблема двойного налогообложения. Выбор темы обусловлен актуальностью проблемы в современных условиях глобализации мирового пространства. Мировая экономика находится на качественно новом этапе развития регионализации, интернационализации и интеграции хозяйственной деятельности происходит прогрессирующая глобализация международных отношений.

Налоговые платежи являются важной составляющей затрат каждой организации. Поэтому к налогам нужно относиться также внимательно и бережно, как и к остальным расходам компании. Украине на данном этапе развития экономики необходимо создать законодательную базу, которая бы соответствующим образом содействовала развитию ВЭД и увеличению уровня экономического развития в целом[3].

Устранение двойного налогообложения возможно только при наличии соответствующего действующего международного договора.

В соответствии с положениями ст. 13 Налогового кодекса Украины суммы налогов и сборов, уплаченные за пределами Украины, засчитываются при расчете налогов и сборов в Украине по правилам, установленным этим Кодексом (п. 13.4 ст. 13).

Для юридических лиц устранение двойного налогообложения (зачисление уплаченных за таможенной границей Украины сумм налога) осуществляется при условии предоставления письменного подтверждения налогового органа другого государства факта уплаты такого налога, а также при наличии действующего международного договора Украины об избежании двойного налогообложения доходов (п. 13.5 ст. 13 и п. 161.6 ст. 61 Налогового кодекса Украины). Для устранения двойного налогообложения физических лиц существует аналогичное условие, касающееся необходимости представления соответствующих подтверждающих документов и наличия действующего

международного договора (п. 13.5 ст. 13 и п. 170.11 ст. 170 Налогового кодекса Украины).

Для устранения двойного налогообложения применяется метод зачета. Доходы, полученные резидентом Украины (кроме физических лиц) из источников за пределами Украины, учитываются при определении его объекта и/или базы налогообложения в полном объеме (п.13.1 ст. 13 Налогового кодекса Украины).

В соответствии с положениями п. 161.4 ст. 161 Налогового кодекса Украины суммы налога на прибыль, полученную из иностранных источников, которые уплачены субъектами хозяйствования за рубежом, засчитываются при уплате ими налога в Украине. Размер зачтенных сумм налога из иностранных источников в течение налогового периода не может превышать сумму налога, подлежащую уплате в Украине таким плательщиком налога в течение такого периода (п. 161.5 ст. 161 этого Кодекса).

Для физических лиц в соответствии с п. 170.11.1 и п. 170.11 ст. 170 Налогового кодекса Украины в случае если источник выплат любых налогооблагаемых доходов является иностранным, сумма такого дохода включается в общий годовой налогооблагаемый доход плательщика налога — получателя, который обязан представить годовую налоговую декларацию, и облагается налогом по ставкам, определенным п. 167.1 ст. 167 этого Кодекса. Согласно нормам международных договоров, согласие на обязательность которых дано Верховной Радой Украины, плательщик налога может уменьшить сумму годового налогового обязательства на сумму налогов, уплаченных за рубежом. Сумма такого уменьшения указывается в годовой налоговой декларации[5].

Рассмотрев вопросы двойного налогообложения, можно сделать вывод, что заключение международных конвенций и соглашений между государствами является необходимой реальностью для развития международных торговых отношений. Соглашения направлены на стимулирование предпринимательской деятельности, устанавливают равное правовое положение, способствуют более тесному международному контакту между странами, развитию единой сети рыночных отношений и защите национальных интересов каждого государства. Наличие данных соглашений способствует привлечению инвестиций в экономику Украины.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Багрова И.В., Гетман О.О., Власюк В.Е. Международная экономическая деятельность Украины: Учеб. пособ. / Под ред. И.В. Багровой. – Киев: «Центр учебной литературы», 2004. – С. 34-56.
2. Балобанов И.Т., Балобанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С. 105-123.
3. Бугляй В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 345-351.
4. Ващенко В.В. Таможенно – тарифное регулирование внешнеэкономической Деятельности // Финансы Украины. – 2000. - №3. – С. 40-47.

СЕКЦІЯ 4.
ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРАЦІ РОБІТНИКА НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Акиев Сердар

Науковий керівник: доц. Перунова О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Якісна характеристика праці проявляється в таких поняттях і категоріях, як трудовий потенціал робітника, як складність роботи, професійна специфіка, якість кінцевих результатів (прийом робітника на роботу, виконання робітником своїх функціональних обов'язків; ефективність витраченої праці; відповідальність за трудову діяльність; оплата праці; охорона праці).

Основу (ядро) предмета трудового права складають індивідуальні відносини трудового найму, тобто ті, які виникають між найманим працівником і роботодавцем на підставі укладення трудового договору. Такі відносини називають трудовими [1, с. 6].

Вважаємо, що якість трудових правовідносин (трудової діяльності) у різних її проявах залежить перш за все від індивідуальних відносин трудового найму, під яким доцільно розуміти комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями за участю держави з метою ефективного використання людського та фізичного капіталу і досягнення високого рівня ефективності виробництва. Для кожного рівня трудових правовідносин характерні свої специфічні предмети цих відносин і взаємозв'язку між ними. Причому предмет трудових правовідносин, на нашу думку слід розглядати у двох аспектах : у правовому та індивідуальному. У правовому трудові правовідношення залежать від регулювання їх нормами трудового права (виникнення, зміст і припинення трудових відносин, права і обов'язки сторін трудової угоди, винагороду, відпустки і звільнення, прийняття на роботу, працю жінок і неповнолітніх, вирішення трудових спорів), а індивідуальні від рівня освіти робітника, трудового потенціалу, професіоналізму, відношення робітника до виконання його функціональних обов'язків.

На нашу думку, першочерговими у виникненні трудових правовідносин є індивідуальні якості робітника (людини) від яких залежить виникнення чи ні цих відносин. Серед індивідуальних якостей робітника (людини) найбільш суттєвим, на нашу думку, є трудовий потенціал, оскільки при виникненні трудових відносин, заключенні трудового договору роботодавець розумово оцінює, на що саме здатен робітник, чи зможе він добросовісно і якісно виконувати свої функціональні обов'язки і на що здатна його трудова індивідуальність.

В своїй праці, такі вчені як: В.М.Гриньова, Г.Ю. Шульга вказують на те, що трудовий потенціал – це сукупність характеристик людини, що виникають у результаті матеріальних і духовних вкладень (здоров'я, інтелекту, творчих здібностей, освіти, професіоналізму, моральності, активності, організованості тощо) [2, с. 23].

На нашу думку, ця аргументація є вірною, оскільки суттєвою ознакою якісних трудових правовідносин при їх виконанні та використанні є позитивний результат трудової діяльності, який задовольнить як робітника (оплата) так і власника (якісна праця).

Отже, виникнення і наявність факту трудової діяльності повинна свідчити про професіоналізм робітника, який наймався та працює (працював) на певному робочому місці.

Суспільний трудовий потенціал, на нашу думку характеризується можливістю суспільства і держави залучити до праці населення різних статі і віку.

До суспільного трудового потенціалу слід віднести: природно-кліматичні умови; рівень безробіття; диференціація доходів; мобільність населення; обсяг виробництва; ВВП на душу населення; демографічна ситуація; прожитковий мінімум; рівень розвитку сфери освіти [3, с. 26].

До виробничого трудового потенціалу слід віднести: складність праці; технологічна оснащеність робочого місця; рівень використання науково-технічних досягнень; умови праці; режим праці; рівень використання робочих сил і розвитку виробничих відносин; правовий захист; моральний клімат у колективі; перспективи просування по службі; моральне та матеріальне стимулювання [3. С. 26].

Таким чином, вважаємо, що слід вивести поняття загального трудового потенціалу, оскільки він складається з багатої кількості факторів, які можуть вплинути не тільки на індивідуального працівника, а і на групу осіб, трудовий колектив, на трудовий потенціал усього населення країни, причому у кожному конкретному випадку при виникненні трудових правовідносин він може трансформуватися і мати тільки йому притаманну форму. Форма загального трудового потенціалу кожний раз буде мати різні складові, як по якісному використанню так і по кількісному використанню.

Загальний трудовий потенціал – це критерій відношення держави до працівника, та працівника до держави, обоюдне відношення, яке проявляється у певних складових елементах, кінцевому якісному результаті накопичення матеріального блага і самовираження при виникненні та закінченні трудових правовідносин.

Виникнення трудових правовідносин перед усім зазначає встановлення трудових прав і обов'язків суб'єктів трудових відносин, регламентацію їх поведінки відрізняється різновидністю, що проявляється як в порядку створення норм трудового права, так і в процесі формування змісту трудових правовідносин [3, с. 12].

Таким чином, виходячи із усього вище зазначеного слід зазначити, що поняття загального трудового потенціалу, стоїть на уланках різних предметів

науки, так чи інакше пов'язаних з такою категорією, як «праця». Загальний трудовий потенціал складається в першу чергу з індивідуальних якостей працівника, його індивідуального трудового потенціалу, який повною мірою пов'язаний з суспільним, виробничим трудовим потенціалом, за якісну реалізацію яких відповідальність несе держава, та власник. Сучасне законодавство про працю в Україні в багатьох питаннях є незавершеним, неповним, це стосується перш за все Конституції України.

Вважаємо, що у майбутньому таким юридичним предметам, як конституційне право, трудове право слід приділити питому увагу категорії – трудовий потенціал, оскільки він уявляє собою ту основу, фундамент за допомогою якого виникають трудові правовідносини, реалізуються і припиняються в силу виникнення різних юридичних фактів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойко м.Д. Трудове право України : Навчальний посібник. – К. : Атіка, 2007. – 312 с.
2. Гриньова в.м., Шульгав Г.Ю. Економіка праці та соціально – трудові відносини : навчальний посібник. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 288 с.
3. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. / м.м. фібула. – 20е вид., доп. – К. : Академвидав, 2014. – 456 с.

ВПЛИВ КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Аналиев Рахим

Науковий керівник: доц. Перунова О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний розвиток України спрямований на вирішення цілого кола актуальних завдань щодо забезпечення становлення нашої країни як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави.

Конституція України, як Основний Закон держави та суспільства серед багатьох прав людини фіксує таке соціальне право, як право на працю. У ст. 1 Конституції України наголошено, що Україна є соціальною державою, вона визначає соціально-економічні і культурні (духовні) права і досить широко їх закріплює в Основному Законі [1, с. 224].

Стаття 43 Конституції регламентує можливість людині заробляти собі на життя працюю, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава повинна створювати умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізує програми професійно-технічного навчання, підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Використання примусової праці забороняється. Громадянам гарантується захист від незаконного звільнення. Право на своєчасне одержання винагороди за працю захищається законом.

Реалізація права на працю є досить проблемним питанням. Проблема ця полягає у тому, що в умовах ринкової економіки таке право не може мати юридичного механізму своєї реалізації: як право отримання гарантованої роботи з оплатою праці за її кількістю і якістю.

Вважаємо, що при закріпленні цього права потрібно знайти оптимальне формулювання, яке б з одного боку, задовольнило соціальні очікування, однак з іншого – не допустило подання до суду позовів до держави з вимогою надати робоче місце на підставі конституційної норми. Зміцнення гарантованості трудових прав працівників сприятиме чітке і більш широке їх закріплення у Конституції України.

Стаття 43 Конституції України також визначає, що держава гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності. Однак реалізація цього права також залежить від наявності попиту, і воно також практично не може бути захищено у судовому порядку. Тому, вважаємо що ст. 43 Конституції України необхідно доповнити положенням: «Кожен має право на працю, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується з дотриманням права на належні безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, що забезпечує достатній життєвий рівень».

Таким чином, вважаємо, що удосконалення соціальних прав людини, права на труд, певної мірою залежить від відношення держави до громадянина, та бажання людини працювати, та вчитися обраної професії. Основні трудові права працівників підлягають більш ретельному і досконалому закріпленні в Конституції України, як основного закону держави, оскільки це буде сприяти виникненню «певної» гарантії права людини на труд та сформулює у людини (робітника) таке поняття, як «стабільність достатку».

Так, на думку Л.П. Чернівської, праця являється основою існування людини, визначає її місце в суспільстві, служить однією з основних форм самовираження і самоактуалізації [2, с.5].

Саме поняття «праці», на нашу думку є досить багатограним, оскільки стоїть на уланках виникнення юридичного факту, зафіксованого у трудовому договорі чи контракті та уявляє собою економічну категорію за допомогою якої відбувається ринкова економіка. Причому є деякі аспекти, які відрізняють поняття праці в юридичному розумінні і поняття праці в економічному – ринковому. Так, в юридичному контексті, праця уявляє собою зв'язок людини з різнорідними суспільними відносинами, які регулюються нормами права: трудового, цивільного, адміністративного, аграрного тощо, і у випадку їх порушення обов'язково повинні бути захищені на суді. А в економічному розумінні людина, громадянин, працівник приймається, як в аспекті концепції людського капіталу та людського розвитку як різнобічний, багатофункціональний суб'єкт економічних, соціальних, організаційних і психологічних відносин, від якого вимагається ефективно виконання трудових норм.

Вважаємо, що поняття «праця», слід сприймати в юридичному та економічному аспекті разом, і не ділити ці категорії відносно працівника, який виконує свої професіональні обов'язки. Це буде сприяти, на нашу думку, більш

широкому спектру розуміння такої категорії суспільства, як «праця», поняття якої використовується не тільки в конституційному праві, трудовому праві, економіки праці.

Тому вважаємо, що праця – це гарантована державою форма вираження людиною своїх професійних талантів, найважливіший аспект життя людини, основа її існування, за допомогою якої людина (робітник), має певні матеріальні блага, робітники вступають у відповідні відносини з іншими робітниками та організаціями щодо виробництва і розподілу цих благ. Причому власник виробництва можливість мати професійну робочу силу, якісні предмети праці, створення нових товарів, прибутку, задоволення за допомогою речей різних матеріальних і культурних потреб. Виникнення факту праці людини безперечно приводить до виникнення трудових правовідносин. Виникнення, припинення, зміна правовідносин зумовлені наявністю як норми права, так відповідного юридичного факту (складу) Відповідно до ст. 21 КЗпП України трудовий договір є угодою між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою. Це вказує на те місце, яке займає трудовий договір в системі юридичних фактів, що зумовлюють виникнення трудових відносин. Але виникнення трудових відносин, ще не говорить про наявність якісної праці робітника, згідно цього договору (контракту).

ЛІТЕРАТУРА

1. Совгиря О.В., Шукліна Н.Г. Конституційне право України. Повний курс : навч. посіб./ О.В. Совгиря, Н.Г. Шукліна. – 2-е вид., переоб. і допов. – К. : Юрінком Інтер, 2012. – 544 с.
2. Червинська Л.П. Економіка праці : Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНВАЛИДОВ В УКРАИНЕ

С. А. Бондаренко

Научный руководитель: к.ю.н. Силенко Н. Н.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

Трудоустройство лиц с пониженной трудоспособностью выступает одним из основных направлений социальной политики государства, стремящегося объединить интересы всего общества и инвалида. Привлекая это лицо к общественно полезному труду, государство предоставляет ему возможности получать дополнительный источник доходов, что на сегодня очень существенно. Иначе говоря, трудоустройство инвалидов, будучи важным видом социальной защиты, не только способствует улучшению ими материального положения и реализации своего конституционного права на труд, но и выполняет задачу привлечения в общественное производство дополнительных трудовых ресурсов [1, с. 39].

Закон Украины «О социальной защите инвалидов в Украине» для предприятий, учреждений, организаций устанавливает норматив рабочих мест для трудоустройства инвалидов в размере четырех процентов средней численности штатных работников учетного состава за год, а если работает от 8 до 25 человек, - в количестве одного рабочего места.

Необходимо четко закрепить обязанности предприятий, Фонда социальной защиты инвалидов и государственной службы занятости по поводу осуществления мероприятий, направленных на трудоустройство лиц с пониженной трудоспособностью.

Во-первых, руководители предприятий, учреждений и организаций независимо от формы собственности должны создавать рабочие места для инвалидов в соответствии с положениями части 1 статьи 20 Закона Украины «О социальной защите инвалидов в Украине», а также сообщать о наличии созданных вакантных рабочих мест в государственную службу занятости и Фонд социальной защиты инвалидов по месту их государственной регистрации путем направления отчета о наличии вакансий.

Во-вторых, обязанность подыскивать и направлять на вакантное рабочее место инвалида должна возлагаться на Государственную службу занятости.

В-третьих, Фонд социальной защиты инвалидов может применять штрафные санкции к руководителям предприятий за невыполнение норматива рабочих мест для обеспечения трудоустройства лиц с инвалидностью, только при условии, что владелец предприятия отказал в трудоустройстве таких лиц в счет квоты или ошибся в расчетах количества создания этих рабочих мест.

Между тем ответственность предприятий в виде отчислений в Фонд социальной защиты инвалидов за каждое рабочее место, не занятое лицом этой категории, не связывается с причинами, которые обусловили несоблюдение указанных нормативов в связи с невыполнением государственной службой занятости обязанности направлять инвалидов для трудоустройства. При таких условиях такие отчисления фактически приобретают характер обязательного платежа [2, с. 43].

Учитывая вышеизложенное можно утверждать, что было бы уместным законодательно обязать Фонд социальной защиты инвалидов в первоочередном порядке принимать к себе на работу инвалидов. Ведь именно эта организация непосредственно занимается проблемами реализации законодательства в сфере трудоустройства инвалидов и их социальной защиты. Эта работа будет более плодотворной, если среди штата работников будут заинтересованные лица - люди с инвалидностью, те - ради которых этот фонд существует. Государство должно не только формально закреплять на бумаге свою заинтересованность в трудоустройстве этой категории населения, но и на практике прилагать хотя бы минимальные усилия, обязывая учреждения принимать участие в решении этого важного вопроса. Именно поэтому считаем целесообразным внести в Закон Украины «О социальной защите инвалидов в Украине» изменения, согласно которым возложить на Фонд социальной защиты инвалидов обязанность в первоочередном порядке трудоустраивать у себя инвалидов, в

том числе с созданием специальных рабочих мест, с учетом специальных программ реабилитации.

Список литературы

1. Боднарчук К. Сприяння зайнятості інвалідів // Економіка України. – 2002. – с. 37-44.
2. Куровська Г. Основні Концепції державної політики залучення осіб з інвалідністю до ринку праці: міжнародний аспект // Україна: аспекти праці. – 2007. - №1. – с. 43-45.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Веретельник О.О.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Єрофєєнко Л.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В сучасних умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, набуває особливої актуальності у результаті бурхливого розвитку міжнародної конкуренції.

Основою нормального та повноцінного функціонування будь-якого підприємства є його ресурсне забезпечення. Ефективне управління трудовим потенціалом є одним з основних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства, тому трудові ресурси визначають стратегічний успіх підприємства. Виходячи з цього, резерви людського чинника слід розглядати як головні резерви розвитку виробництва. У найзагальнішому вигляді трудовий потенціал характеризує певні можливості, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети. Трудовий потенціал працівника – це його можлива трудова дієздатність, його ресурсні можливості в галузі праці.

Вплив трудового потенціалу на діяльність підприємства безперечний. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивної діяльності підприємства. Зокрема, підвищення ефективності управління персоналом сприятливо впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші показники.

Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинне постійно розробляти програми розвитку персоналу. На основі виявленої диспозиції мотивів поведінки працівників, їм пропонується досить широкий набір стимулів, які б забезпечили їхнє позитивне ставлення до праці й більше високу віддачу. Так з-поміж них треба назвати програми залучення працівників до управління виробництвом; робота в цільових групах по розробці перспективних спеціальних проектів; горизонтальні ротації в рамках фірми і її філій, у тому числі закордонних та ін. Постійний ріст професійної майстерності, придбання знань, навичок і умінь (тобто конкурентоспроможності персоналу) безупинне утворення – об'єктивний

процес розвитку персоналу, у тому числі й управлінського. Він диктується вимогами ринку.

Багатопрофільна кваліфікація базується на тому, що робітник розширює профіль своєї діяльності та суміщає декілька спеціальностей. Це сприяє збільшенню продуктивності праці та зростання творчого потенціалу. Ще одна особливість кваліфікації — це високий загальноосвітній і технічний рівень персоналу.

Для того, щоб виробництво відповідало вимогам часу, створюються системи підготовки кадрів і підвищення їхньої кваліфікації.

Практика довела, що соціальні витрати – це ефективні вкладення в людський капітал, оскільки саме трудовий потенціал є чинником формування конкурентоспроможності підприємства. Трудові ресурси мають специфічний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства. Достатня забезпеченість підприємств трудовими ресурсами відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання, залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і в результаті обсягу самого виробництва продукції.

Трудовим потенціалом потрібно управляти відповідно до його особливостей та умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Ефективними мають бути стратегічні плани щодо управління персоналом, створюватися новітні системи розвитку, заохочення та перекваліфікації найманого персоналу. Саме тому трудові ресурси слід розглядати не лише з економічного, але і з соціального аспекту. Підприємству у процесі управління персоналом та підвищення своєї конкурентоспроможності доводиться не тільки дотримуватися законів, але і слідувати етичним нормам та вимогам профспілок.

Досить важливою умовою формування ефективної команди на підприємстві є постійний розвиток трудового потенціалу, що в майбутньому обов'язково призведе до ефективної кадрової політики, а це в свою чергу до високого рівня кваліфікації персоналу та зросту рівня конкурентоспроможності підприємства.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Т.В. Деділова

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Трудовий процес – це матеріально і технічно обумовлений, організований процес прикладання людиною розумових, фізичних зусиль для одержання корисного результату, це процес перетворення наявних ресурсів у потрібні (суспільно корисні) цінності та блага, що здійснюється і керується людиною [1].

В загальному випадку, трудовий процес складається із робочої сили, засобів праці, методів виконання робіт, знарядь праці, предметів праці. В сучасних умовах функціонування українських підприємств сутність комерційної діяльності полягає в організації комерційних процесів і операцій, спрямованих на забезпечення системи товарно-грошового обміну і управління цими процесами. Особливості реалізації трудових процесів комерційного підприємства зумовлено структурою його комерційної діяльності, розподіленою за трьома окремими блоками – «виробництво-оптова торгівля», «оптова торгівля-роздрібна торгівля», «роздрібна торгівля-споживчі операції» [2].

Постійна мінливість зовнішнього середовища зумовлює необхідність активного використання керівниками підприємств принципів стратегічного менеджменту. Особливість механізму здійснення трудового процесу в площині «виробництво-оптова торгівля» на комерційному підприємстві полягає в тому, що трудовий процес протікає у двох взаємопов'язаних площинах – матеріальному та нематеріальному виробництві. Звідси витікає головна відмінність трудових процесів, що реалізуються торгівельним персоналом, від трудових процесів виробничого персоналу, а саме – задоволення потреб споживачів підприємства переважно за рахунок трудових операцій невиробничого характеру. Зміст таких операцій за основними функціями можна розподілити наступним чином: основні операції (купівлі-продажу, експортно-імпортні, товарообмінні); особливі операції (орендні, торгово-посередницькі); допоміжні (супровідні, забезпечувальні) [2].

До основних трудовитрат можна віднести витрати праці торгівельного персоналу, спрямовані на реалізацію роздрібних, дрібнооптових та оптових операцій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Допоміжні операції містять трудовитрати торгівельного персоналу щодо страхових, транспортно-експедиційних, фінансово-розрахункових та митних операцій.

В свою чергу реалізація трудових процесів виробничої сфери передбачає пошук і вибір конкурентоспроможних постачальників, організацію системи зв'язків і формування товарних ресурсів, облік і контроль за надходженням товарно-матеріальних запасів.

Механізм реалізації трудового процесу персоналу комерційного підприємства в площині «виробництво-оптова торгівля» дозволяє поєднувати встановлену структуру трудового процесу опосередковано через організаційне та ресурсне забезпечення праці для працівників виробничої та торгівельної сфери діяльності такого підприємства з відповідними особливостями визначення комерційного підприємства як суб'єкта підприємництва. Механізм наголошує на тому, що досягнення стійкого стратегічного розвитку підприємства повинне базуватися на формуванні його внутрішнього середовища у відповідності до факторів зовнішнього середовища шляхом поєднання комерційної та торговельної діяльності при оптимальному ресурсному забезпеченні трудового процесу виробничого та торгівельного персоналу, а також реалізації ефективної організаційної структури, спрямованої

на взаємодію підрозділів з матеріально-технічного забезпечення та збуту продукції (робіт, послуг) згідно з виконуваними ними функціями.

Література

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник/ О.А. Грішнова. – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
2. Комерційна діяльність: підруч. [2-ге вид.] / [за ред. проф. В.В. Апопія]. – 2008, 560 с.

НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА ОБЩЕМИРОВЫХ РЫНКАХ ТРУДА И УСИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.

Дорошкевич А.С.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Одной из все более отчетливо проявляющихся тенденций сегодня является рост относительной бедности все более значительной части населения мира. Характерно, что бедность все в меньшей степени является уделом только лишь стран с формирующимся рынками и наименее развитых стран.

Данная тенденция во многом является следствием процессов, разворачивающихся на глобальном рынке труда. Прежде всего потому, что уровень жизни подавляющей части населения мира зависит от занятости, от возможности своим трудом зарабатывать достаточные для жизни средства. Во многих странах системы социальной защиты «привязаны» именно к трудовой деятельности человека. При этом эксперты говорят о том, что на глобальном рынке труда складывается новый тип социально-трудоустройственных отношений, получивший название прекаризация. Суть его заключается в ухудшении условий найма для значительной части занятых. Происходит это под влиянием нескольких факторов – глобализации и снижения трудоемкости современного производства, а также сегментации общемирового рынка труда и выражается прежде всего в сохранении значительной по масштабам безработицы.

Сегодня в Европе показатели безработицы выше, чем в Азии. Уровень безработицы не снижается ни в одной стране, а в некоторых значительно увеличивается, в том числе и в Украине.

Одновременно с этим в мире увеличиваются масштабы незащищенной, неформальной, частичной, принудительной и низкооплачиваемой занятости. Однако характерно, что рост неформальной занятости наблюдается сегодня и в самых развитых странах, что является новой и негативной тенденцией.

Таким образом, главный дефицит на сегодняшнем рынке труда – это дефицит высокооплачиваемых и социально защищенных, рабочих мест, а также дефицит рабочих мест вообще. Продолжается тенденция сокращения доли труда в доходе.

В этом контексте общественный дискурс все больше обращается в сторону таких понятий, как «социальная стабильность», «социальная справедливость», «социальная солидарность». Все острее ощущаемый дефицит справедливости обусловил во много и рост социальных протестов, которые охватили в

последние несколько лет практически весь мир. Неслучайно МОТ настаивает на необходимости более широкого распространения достойного труда как единственно возможного пути преодоления растущей социальной и политической нестабильности-этого главного вызова для современного общества.

Говоря о долгосрочных тенденциях, наблюдающихся в социально-трудовой сфере, нельзя не обратить внимание на растущее неравенство в социально- трудовой сфере. Наряду с медленным ростом средней заработной платы эксперты МОТ отмечают повсеместный рост разрыва между наиболее высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми категориями работников во всех регионах мира. Социально-экономические различия в качестве жизни постепенно начинают превалировать над различиями национальными.

Совокупность рассмотренных выше проблем образует целый веер тех направлений, по которым в самом ближайшем будущем необходимо принимать решения в современных государствах по всему миру. Необходимо исходить из понимания того, что весь спектр болезненных социальных и экономических проблем теснейшим образом взаимосвязан и исходит из одного основания. Перспективы на скорейшее их решение будут все больше отдаляться, если тенденции рассогласования социальной политики и экономики, проявившиеся в предшествующие годы, не будут преодолеваться. Увязывать весь этот комплекс проблем, стоящих перед современным сообществом, придется в условиях, когда ресурсы все больше истощаются, а потребность в повышении качества жизни увеличивается у все возрастающего числа людей. Эта трудноразрешимая дилемма, возможно, может быть решена под напором энергии развивающихся стран и нарастающих протестных настроений в странах развитых. Управляющие элиты, столкнувшись с подобным натиском, могут попытаться найти точки согласия, в противном случае рычаги современной социальной политики дадут сбой и процесс станет неуправляемым.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НЕПОВНОЛІТНІХ

Калинів О.І.

Науковий керівник: к.ю.н.Силенко Н.М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Останнім часом в Україні стала більш актуальною проблема трудової діяльності неповнолітніх.

Згідно статті 187 Кодексу законів про працю України (КЗПП України) Неповнолітніми вважаються особи, які не досягли 18 років, у трудових правовідносинах вони прирівнюються у правах до повнолітніх, а в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток та деяких інших умов праці користуються пільгами, встановленими законодавством України [1].

Опираючись на статтю 188 КЗпП України, вік, з якого допускається прийняття на роботу неповнолітніх це 16 років. Існують винятки, коли

неповнолітній стає суб'єктом трудових відносин у 15 років, але тільки за згодою одного із батьків або особи, що його замінює [1].

Для всіх суб'єктів трудового права, які не досягли 18 років, установлені пільги щодо заробітної плати, надання відпусток і тривалість робочого часу.

Кожне підприємство, установа, організація повинна вести спеціальний облік працівників, які не досягли вісімнадцяти років, із зазначенням дати їх народження. При укладенні трудового договору з неповнолітнім обов'язковим є додержання письмової форми (ст. 24 КЗпП України). Усі особи молодше вісімнадцяти років приймаються на роботу лише після попереднього медичного огляду і в подальшому, до досягнення 21 року, щороку підлягають обов'язковому медичному оглядові (ст. 191 КЗпП України).

Тривалість робочого часу у неповнолітніх працівників відрізняється від повнолітніх. Тобто, якщо для дорослих працівників загально прийнята тривалість робочого часу становить 40 годин на тиждень (відповідно до частини 1 статті 50 КЗпП України), то для робітників у віці від 15 років до 16 років вона не повинна перевищувати понад 24 годин на тиждень, а неповнолітні працівники віком від 16 до 18 років — понад 36 годин на тиждень (пункт 1 частина 1 стаття 51 КЗпП України)[1].

У той самий час, заробітна плата виплачується неповнолітнім працівникам у такому ж розмірі, як і працівникам відповідних категорій, що працюють у звичайному (повному) режимі, згідно частини 8 статті 194 пункт 1 КЗпП України про оплату праці працівників молодше вісімнадцяти років при скороченій тривалості щоденної роботи. Тобто працівники-підлітки, хоч і працюють, порівняно з дорослими, протягом меншого проміжку часу, але мають право на оплату своєї праці у розмірі повної тарифної ставки.

Розглянемо, тривалість щорічної відпустки, яка згідно з частини 8 статті 6 Закону України «Про відпустки», становить для неповнолітніх працівників тридцять один календарний день [2]. Така відпустка надаватиметься працівникові лише за той період роботи, поки йому не виповниться вісімнадцяти років, але після досягнення повноліття, щорічна основна відпустка обчислюватиметься вже з розрахунку встановленої законодавством тривалості.

Чинним законодавством України встановлено ряд умов, при яких забороняється використовувати працю неповнолітніх, таких як : заборона на застосування праці осіб молодше вісімнадцяти років на важких роботах і на роботах із шкідливими або небезпечними умовами праці, а також на підземних роботах (ст. 190 КЗпП України) ; залучення осіб молодше вісімнадцяти років до підіймання і переміщення речей, маса яких перевищує встановлені для них граничні норми (ст. 190 КЗпП України) ; залучення працівників молодше вісімнадцяти років до нічних, надурочних робіт та робіт у вихідні дні (ст. 192 КЗпП України).

Останнім часом в Україні поширюються нові форми організації виробництва і трудової діяльності, а також деякі види робіт, через специфіку яких складно контролювати дотримання санітарно-гігієнічних норм і вимог щодо охорони праці. Крім того, з боку роботодавців широко застосовується

практика неофіційного наймання, що є прямим порушенням законодавства. Таким чином, у приватному секторі формується неконтрольоване тіньове працевлаштування. Є ряд невирішених проблем: недостатньо чітко регламентовано види діяльності, де дозволяється використовувати працю дітей; не встановлено порядку, відповідно до якого має оформлятися згода батьків (опікунів) на працевлаштування дитини; немає ефективного нормативно-правового механізму використання системи покарань роботодавців, особливо в неформальному секторі економіки, які порушують законодавство [3].

В працевлаштуванні неповнолітніх головну роль приймає роботодавець, який зобов'язаний забезпечити належні умови праці на підприємстві, організації чи установі, опираючись на чинне законодавство України.

Література:

1. Кодекс законів про працю України № 322-VIII- [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page6>
2. Про відпустки: Закон України від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР- [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504/96-вр>
3. Яцков Є. Охорона праці неповнолітніх за трудовим законодавством України. – 2003 – [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://2dip.su/рефераты/942994/>

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Козлова А.О.

Науковий керівник: ст.викладач Худавердієв І.Г.

Харківський Національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Однією з гострих і найбільш значущих проблем для сталого соціально-економічного розвитку України є проблема збереження й зміцнення трудового потенціалу суспільства, адже вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить, що трудовий потенціал є важливою передумовою економічного, інтелектуального та політичного розвитку будь-якої країни.

Трудовий потенціал - це узагальнююча характеристика заходів та якості сукупної здатності до праці трудових ресурсів, їх динамізм як безперервний процес, що характеризує приховані можливості або здібності у відповідних сферах життєдіяльності [1, с. 299].

Трудовий потенціал формується на різних рівнях – вертикальному і горизонтальному. По горизонталі – потенціали міста, селищ, областей, економічних регіонів. По вертикалі – це взаємозалежні потенціали суспільства в цілому, підприємства, окремого працівника [2, с. 115–121].

Однією з основних причин, що стримують розвиток трудового потенціалу в Україні, є демографічна криза.

У сучасний період чітко сформувалися проблеми, що стримують формування трудового потенціалу нашої країни і які можуть, залишаючись невирішеними, стати причинами і джерелами нових негативних наслідків:

- 1) низький середній рівень винагороди праці в економіці країни;
- 2) вкрай низький середній рівень винагороди праці в бюджетній сфері країни;
- 3) деформація стимулюючої функції заробітної плати;
- 4) слабе функціонування трудових угод;
- 5) відсутність взаємозв'язку між рівнем винагороди праці та рівнем пенсійного забезпечення [3, с. 31–39].

Правове забезпечення розвитку трудового потенціалу здійснюється чинними законодавчими актами України. Реалізації стратегії розвитку трудового потенціалу потребує розробки та прийняття трудового, соціального кодексів, Концепції людського розвитку та забезпечення їх реалізації при розробці програм соціально-економічного розвитку України та потенціалів окремих підприємств.

Метою державної політики розвитку трудового потенціалу є створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад щодо його збереження, відтворення та розвитку, спрямованих на створення умов для:

- поліпшення природної бази формування робочої сили;
- отримання професійно-технічної та вищої освіти, професійних послуг з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації відповідно до суспільних потреб;
- здійснення повної продуктивної зайнятості;
- запобігання масовому безробіттю;
- поліпшення охорони праці, зниження ризику втрати здоров'я і життя працюючих на виробництві;
- забезпечення соціального захисту працюючого і непрацюючого населення;
- посилення відтворювальної, стимулюючої та регулюючої функцій заробітної плати;
- забезпечення зростання реальних доходів населення;
- забезпечення захисту прав і гарантій громадян у сфері соціально-трудова відносин.

Враховуючи наведене, для урегулювання негативних тенденцій розвитку трудового потенціалу країни необхідно вжити таких заходів:

1) здійснити експертизу існуючих проектів, програм соціально-демографічного розвитку держави, що орієнтовані на забезпечення повного відтворення населення, поліпшення стану здоров'я та збільшення тривалості життя з подальшим їх удосконаленням та оптимізацією з метою узгодження та забезпечення належного фінансування;

2) розширити види та збільшити кредитування на демографічні цілі, зокрема надання пільгових кредитів молодим сім'ям з дітьми, посилення державних гарантій щодо забезпечення медичних заходів охорони здоров'я населення;

3) розробити фінансовий механізм підвищення зацікавленості інвестування в людський капітал;

4) активізувати політику щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці;

5) сприяти розвитку інтелектуального потенціалу суспільства.

Отже, трудовий потенціал підприємства вимагає програм із розвитку й підтримки висунутих з боку працедавців та держави.

Література:

1. Гринкевич С. С. Розвиток трудового потенціалу України в умовах євроінтеграційних процесів / С. С. Гринкевич, Н.О. Боровик // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб. наук. праць / гол. ред. В.В. Прядко ; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці : Технодрук, 2009. – Вип. 3.

2. Кельдер Т. Л. Вплив рівня життя населення України на трудовий потенціал держави / Т. Л. Кельдер, Д. П. Одинец // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – №6.

3. Шахно А. Ю. Роль держави в забезпеченні процесу розвитку та управління трудовим потенціалом України / А. Ю. Шахно // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – №5.

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Н.В. Коленда

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Досліджуючи існуючі методичні підходи до аналізу та оцінки ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства, варто зазначити, що авторами в більшості випадків розглядаються різноманітні методики аналізу та оцінки окремих структурних складових трудового потенціалу.

Нами розроблений підхід, який передбачає аналіз та оцінку рівня ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства на основі двох її складових – якісної та кількісної. Кожна складова трудового потенціалу підприємства представлена сукупністю показників, які їх характеризують. Інтегральний показник визначається на основі підсумування часткових показників.

Для дослідження ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства пропонуємо використовувати системний підхід. Основна його ідея полягає у вивченні об'єкту як цілісного, та такого, що складається із різних взаємопов'язаних елементів.

Дослідження ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства проводитимемо на таких рівнях:

– теоретичному, що дозволяє сформулювати підходи та схему дослідження при визначенні сутності трудового потенціалу підприємства;

– аналітичному, який передбачає вивчення ефективності формування та

використання трудового потенціалу підприємства, як складного показника, який включає ряд компонентів;

- оціночному, який включає оцінку компонентів трудового потенціалу;
- проектному, що передбачає прогнозування ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства;
- організаційно-прикладному, на якому розробляється механізм підвищення ефективності формування та використання трудового потенціалу.

Науковцями розроблені такі методики оцінки трудового потенціалу підприємства: витратна методика; на основі одиниці живої праці; коефіцієнтна; результативна; порівняльна. Найбільш доцільною для використання є коефіцієнтна та результативна методика, які спробуємо поєднати в авторській методиці оцінки.

Відповідно до обраних рівнів дослідження і методики, яку використовуємо, дослідження ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати за такими етапами:

1) формування системи показників для оцінки ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства;

2) аналіз компонентів трудового потенціалу підприємства:

- аналіз якісних характеристик трудового потенціалу підприємства;
- аналіз кількісних характеристик трудового потенціалу підприємства;

3) кількісна оцінка складових трудового потенціалу підприємства за допомогою часткових та групових індексів:

– оцінка компонентів індивідуального трудового потенціалу за допомогою часткових індексів;

– оцінка результатів використання трудового потенціалу підприємства за допомогою часткових індексів;

4) розрахунок групових індексів трудового потенціалу підприємства:

- розрахунок групового індексу індивідуального трудового потенціалу;
- розрахунок групового індексу результатів використання трудового потенціалу підприємства;

5) розрахунок інтегрального індексу трудового потенціалу підприємства;

6) ранжування підприємств за рівнем ефективності формування та використання трудового потенціалу;

7) виявлення сильних і слабких сторін формування та використання трудового потенціалу підприємства;

8) прогнозування ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства;

9) розроблення механізму нарощення трудового потенціалу підприємства та підвищення ефективності його використання.

Одним із основним етапів оцінки ефективності формування та використання трудового потенціалу є формування системи показників, які б відображали як кількісні так і якісні характеристики.

У розробленій методиці передбачено розрахунок двох груп показників.

Перша характеризує ефективність формування трудового потенціалу і включає визначення індивідуальних потенціалів та їх сумування. У цій групі виділено п'ять блоків показників трудового потенціалу: особистісний, інтелектуальний, соціальний, фізичний та професійно-кваліфікаційний потенціал, кожен з яких характеризується окремими показниками.

Друга група показників характеризує ефективність використання трудового потенціалу. Вона передбачає розрахунок: рівня оплати праці працівників, віддачі повної заробітної плати, оснащеності робочих місць, підготовки та перепідготовки персоналу, підвищення кваліфікації персоналу, дієвості адміністративного управління, ефективності використання фонду робочого часу, рівня продуктивності праці персоналу, морально-психологічний клімат у колективі, рівня розвитку соціально-трудова відносин.

Таким чином, наведена методика аналізу та оцінки, на нашу думку, дозволяє комплексно оцінити рівень ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємства, виявити слабкі та сильні сторони, а також на основі отриманих результатів розробити можливий механізм його нарощення та підвищення ефективності використання.

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Комар С., Кирчатая И.Н.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В современных рыночных условиях система управления кадровым потенциалом должна в полной мере учитывать все происходящие изменения в технологии и организации производства, в содержании труда, а также уметь обеспечивать ротацию персонала не только внутри предприятия, но и при необходимости за его пределами. Кадровый потенциал целесообразно формировать, развивать и реализовывать в соответствии с целями и задачами организации при одновременном обеспечении ее кадрами в необходимом количестве и нужного качества.

Все это возможно в условиях четкой переориентации на изменения требований к сотрудникам, инновационные способности руководителей к разрешению конфликтов, умению создавать сплоченную команду и организовывать групповую работу.

При этом кадровые службы должны уметь привести в действие участников имеющихся организационных резервов кадрового потенциала, выдвигая на первый план задачу создания мощной системы мотивов и стимулов, побуждающих всех работников полностью раскрывать свои способности, плодотворно трудиться.

Поскольку в современных условиях происходят существенные изменения в планировании, финансировании, организации процесса управления кадрами предприятий, нарастают процессы регионализации, интеграции, диверсификации, то обязательным становится теоретическое обоснование и

изменение условий формирования, развития и востребованности квалифицированных кадров.

На практике очень важно установить степень соответствия качественных характеристик работника требованиям занимаемой должности или рабочего места. При этом именно кадровая политика должна обеспечивать разработку и осуществление новых механизмов и форм управления человеческими ресурсами.

Кадровая политика - совокупность способов воздействия на персонал для достижения конкурентных целей организации. Кадровая политика должна полностью соответствовать концепции развития организации и предусматривать формирование стратегии управления персоналом, которая строится на систематическом анализе внутренней и внешней среды

Кроме того кадровая политика должна быть взаимосвязана со стратегией развития организации, учитывать ее реальные финансовые возможности и изменения, происходящие в экономике, а организации нужно постоянно отслеживать изменения спроса на рабочую силу как со стороны собственных структурных подразделений, так и со стороны внешнего окружения.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НЕПОВНОЛІТНІХ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Олійник В. В.

Науковий керівник: к.ю.н. Силенко Н. М.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Згідно ст. 187 Кодексу законів про працю України неповнолітніми є особи, які не досягли 18 років, але у трудових правовідносинах вони прирівнюються у правах до повнолітніх, а в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток та деяких інших умов праці користуються пільгами, встановленими законодавством України.

До основних особливостей правового регулювання праці неповнолітніх можна віднести:

1) прийняття на роботу допускається з 16 років, однак за згодою одного з батьків або особи, що його замінює можна приймати на роботу осіб, які досягли 15-річного віку. Також по досягненні 14-річного віку за згодою одного з батьків або особи, що його замінює, можливе залучення молоді на виконання легкої роботи, яка не причиняє шкоди здоров'ю та не порушує процес навчання у загальноосвітніх школах, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладах згідно ст. 188 Кодексу законів про працю України.

2) відповідно до ст. 189 Кодексу законів про працю України на кожному підприємстві, в установі, організації має вестися спеціальний облік працівників, які не досягли вісімнадцяти років, із зазначенням дати їх народження.

3) осіб молодше 18 років забороняється залучати на виконання важких робіт; робіт, які пов'язані зі шкідливими та небезпечними умовами праці; на підземні роботи; на роботи пов'язані з підйманням та переміщенням речей,

вага яких перевищує встановлені для них граничні норми відповідно до ст. 190 Кодексу законів про працю України.

4) на роботу можуть прийматися лише ті особи молодше 18 років, які попередньо пройшли медичний огляд та які в подальшому до досягнення 21 року, щороку проходять обов'язковий медичний огляд згідно зі статтею 191 Кодексу законів про працю України.

5) згідно з нормативним забезпеченням, яке представлено Кодексом законів про працю України ст. 192 забороняється залучати працівників молодше 18 років до нічних, надурочних робіт і робіт у вихідні дні.

6) норми виробітку для працівників молодше 18 років встановлюються виходячи з норм виробітку для дорослих працівників пропорційно скороченому робочому часу для осіб, які не досягли 18 років згідно ст. 193 Кодексу законів про працю України.

7) відповідно до ст. 194 Кодексу законів про працю України заробітна плата при скороченій тривалості щоденної роботи працівникам молодше 18 років виплачується у такому ж розмірі, як і працівникам відповідних категорій при повній тривалості щоденної роботи. Праця робітників молодше 18 років, допущених до відрядних робіт, оплачується за відрядними розцінками, встановленими для дорослих робітників, з доплатою за тарифною ставкою за час, на який тривалість їх щоденної роботи скорочується порівняно з тривалістю щоденної роботи дорослих робітників. Оплата праці учнів загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладів, які працюють у вільний від навчання час, здійснюється пропорційно відпрацьованому ними часу або залежно від виробітку. Доплати до заробітної плати учням підприємства можуть встановлювати на власний розсуд.

8) робітникам, які молодше 18 років щорічні відпустки надаються на повну тривалість та у перший рік роботи надаються за їх заявою до настання шестимісячного терміну безперервної роботи на даному підприємстві, в установі, організації та дані відпустки надаються у зручний для них час згідно зі ст. 195 Кодексу законів про працю України.

9) згідно зі ст. 198 Кодексу законів про працю України «Звільнення працівників молодше вісімнадцяти років з ініціативи власника або уповноваженого ним органу допускається, крім додержання загального порядку звільнення, тільки за згодою районної (міської) служби у справах дітей. При цьому звільнення з підстав, зазначених в пунктах 1, 2 і 6 статті 40 Кодексу законів про працю України, провадиться лише у виняткових випадках і не допускається без працевлаштування».

10) відповідно до ст. 199 Кодексу законів про працю України «Батьки, усиновителі і піклувальники неповнолітнього, а також державні органи та службові особи, на яких покладено нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю, мають право вимагати розірвання трудового договору з неповнолітнім, у тому числі й строкового, коли продовження його чинності загрожує здоров'ю неповнолітнього або порушує його законні інтереси».

У результаті дослідження особливостей правового регулювання праці неповнолітніх на підприємстві було доведено, що в Україні праці неповнолітніх приділяється велика увага та законодавством розглянуті усі можливі аспекти праці неповнолітніх осіб. Однак на практиці спостерігається низьке залучення неповнолітніх у діяльність на підприємствах та організаціях. Така тенденція обумовлюється наступними причинами:

1. неповнолітні не виявляють бажання працювати;
2. власники або уповноважені ними органи відмовляються приймати на роботу неповнолітніх через обмеження в умовах праці для неповнолітніх, що для підприємств в економічному плані є не вигідним;
3. підприємства офіційно не працевлаштовують неповнолітніх та використовують їх працю незаконним шляхом, змушуючи їх працювати як повнолітніх осіб.

Саме тому на практиці праця неповнолітніх повинна регулюватися більш прискіпливо. Законодавчо слід збільшити розмір існуючих штрафних санкцій за непрацевлаштування таких осіб у рахунок встановленої квоти.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ

В.О.Палёха

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Трудовой потенциал - это развитая в данном обществе совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и свойств трудоактивного населения, которые воплощены или могут быть воплощенными в масштабах и с помощью имеющейся в обществе системы взаимоотношений по участию в процессе труда и общественной деятельности.

Количественно трудовой потенциал ориентируется демографическими факторами (естественным приростом, состоянием здоровья, миграционными процессами и др.), потребностями общественного производства в рабочей силе и, соответственно, возможностями удовлетворения потребности трудоспособного населения в рабочих местах.

Трудовой потенциал является формой олицетворения человеческого фактора производства, экономики, то есть в трудовом потенциале предусматриваются только заняты. В состав трудового потенциала населения входят три взаимосвязанные друг от друга подсистемы:

- Демографическая подсистема
- Социально-экономическая подсистема
- Социально-психологическая подсистема

В Украине нижняя граница трудоспособного возраста - 16 лет. Верхняя для женщин - 54 года, для мужчин - 59 лет. Для свойств трудовых ресурсов применяется понятие «экономически активное население». Экономически активное население (рабочая сила) - часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Включает занятых и безработных. Ученики, студенты, пенсионеры, инвалиды

учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней. [1].

Для стран с рыночной экономикой население представляет интерес в трех основных аспектах:

- во-первых, из него в основном формируются кадры, которые будут задействованы в рыночной экономике;
- во-вторых, из него сложится контингент потребителей товаров и услуг;
- в-третьих, оно образует ту социальную среду, в которой будет разворачиваться деятельность в условиях рыночных отношений.

Причины, влияющие на депопуляционные процессы:

- высокая смертность на фоне низкой рождаемости
- проблемы семейного плана, в частности вопросы физического здоровья, материально-финансового положения и морально-психологического состояния семей
- трудовая миграция украинцев в другие страны

Социальная политика, в соответствии с целями обеспечения стабильного роста уровня и качества жизни населения, обязана создавать условия для развития человеческого потенциала.

Характерными признаками состояния использования трудового потенциала в современных условиях в Украине являются: превышение предложения рабочей силы над спросом; низкая цена рабочей силы, ее несоответствие реальной стоимости; низкая доля официально зарегистрированных безработных и наличие скрытой безработицы; значительные масштабы нерегламентированной занятости; молодежная безработица; региональные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы; существенная декартификация работающего населения вследствие безработицы, массовой миграции за границу, разрушение профессионально-технического образования; неблагоприятная демографическая ситуация, в частности низкая продолжительность жизни населения (средняя продолжительность жизни в Украине составляет 68 лет, что на 9 лет меньше, чем в среднем в странах Европы, и на 11-12 лет меньше, чем в Японии), низкий уровень рождаемости.

Литература

1. Курочкин Г.Ф. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. – К. НАУ, 2004.
2. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Экономическая и социальная география Украины с основами теории: Навч. пос. - К.: Знання, 2002.
3. Юрченко В.В., В.О. Романишин. Рынок труда Украины: современное положение и пути реформирования// Актуальные проблемы экономики, 2004.

ЩОДО ПРОБЛЕМ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Пасичник Олена

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Селезень С.В.

Харківський національний університет внутрішніх справ

Зайнятість населення в Україні, в тому числі і молоді, прямо пропорційно залежить від темпів розвитку національної економіки та вдосконалення чинного законодавства України яке стосується питань зайнятості. І до балансу це питання можна привести лише тоді коли держава комплексно буде підходити до вирішення даних питань.

Метою даного дослідження є висвітлення проблем щодо працевлаштування молоді в Україні. Проблеми, пов'язані з регулюванням права молоді на працю, неодноразово розглядалися на сторінках наукової літератури. Зокрема, Тюптя Л.Т., Онікієнко В.В, Ткаченко Л.Т., досліджуючи дану сферу, наголошували на тому, що потрібно вдосконалювати чинне законодавство. З урахуванням соціально-економічних змін в суспільстві збільшувати розмір квоти, встановленої на робочі місця для молоді є недостатніми.

Проаналізувавши статистичні данні за період з 2011-2012рр., слід зазначити, що за даними Головного управління статистики в м. Києві кількість молоді(особи віком 14-35 років) становить 957 459 осіб. З них: 3 303 перебуває на обліку в районних центрах зайнятості, 510 361 осіб є працівниками підприємств, установ, організацій із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб. Ці показники вказують на низький рівень зайнятості молоді.

Першим, вагомим кроком до вирішення проблем зайнятості молоді в Україні, є вдосконалення законодавства про зайнятість. Відповідно до чинного Закону України «Про зайнятість населення» від 1 березня 1991 року, питанням зайнятості молоді, надання першого робочого місця, приділено вкрай мало місця. Зокрема в ч.1 статті 5 передбачено, що молодь яка закінчила або припинила навчання у середніх загальноосвітніх школах, професійно-технічних або вищих навчальних закладах, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби і якій надається перше робоче місце, дітям (сиротам), які залишилися без піклування батьків, а також особам, яким виповнилося п'ятнадцять років і які за згодою одного із батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток прийматися на роботу. На противагу цього ми можемо поставити норму нового Закону України «Про зайнятість населення», який набере чинності з 1 січня 2013 року. В цьому Законі закріплено, що молодим спеціалістом є випускник професійно-технічного або вищого навчального закладу, який після навчання у місячний строк працевлаштувався на відповідну роботу за тією кваліфікацією, яку він набув під час навчання та уклав трудовий договір. Відповідно до статті 28 цього ж Закону передбачено умови для залучення молодих працівників до роботи в селах та селищах. Молодому працівнику, який уклав трудовий договір на строк не менш як три роки з підприємствами, установами та організаціями, що розташовані у таких населених пунктах, надається житло на строк його роботи та одноразова

адресна допомога у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати за рахунок коштів Державного бюджету України у порядку та за переліком професій (спеціальностей), затверджених Кабінетом Міністрів України. У разі якщо молодий працівник пропрацює в такому населеному пункті не менше десяти років, житло передається йому у власність. Ці перспективи мають позитивне значення, як в демографічному та і соціально-економічному аспекті, оскільки останніми роками залучити молодого фахівця (лікаря, учителя) до роботи в сільській місцевості було досить важко, майже неможливо.

Водночас, законодавець надає розширені можливості щодо конкурентоспроможності молоді. А саме в ч.1 ст.29 зазначено, що студенти вищих навчальних та учні професійно-технічних закладів, які закінчили початковий цикл навчання у таких закладах та здобули кваліфікацію за освітньо-кваліфікаційним рівнем „кваліфікований робітник”, „молодший спеціаліст”, „бакалавр”, „спеціаліст”, мають право проходити стажування на підприємствах, в установах та організаціях незалежно від форм власності, виду діяльності та господарювання, фізичних осіб, що використовують найману працю, в тому числі і на умовах строкового трудового договору. Ця новела має позитивне значення для студента, який може під час навчання паралельно проходити стажування, для оволодіння особливостями обраної ним професії.

Так після закінчення ВНЗ, здобувши освітньо-кваліфікаційний рівень, молодий спеціаліст вже матиме певний стаж роботи, а це вагомий аргумент для роботодавця. Саме такі фахівці є конкурентоспроможними на ринку праці, оскільки мають не тільки теоретичні, а й практичні навички в певній галузі.

З огляду на це, головним завданням реформаційних процесів у сфері правового регулювання зайнятості молоді має бути створення нової системи законодавчих та нормативно-правових актів про працю. Ця система актів повинна мати цілісний характер, відповідати умовам ринкової економіки, бути привабливою для всіх учасників трудових відносин. Тільки в такий спосіб ми вбачаємо забезпечення належної гармонізації законодавства України про працю з міжнародними правовими нормами та ефективний захист трудових прав молодих українців.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

М.В. Песоцька

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Трудовий потенціал країни є складною соціально-економічною категорією, головний компонент якої становлять фізичні параметри відтворення населення як природної основи трудового потенціалу. Існує декілька визначень категорії «трудовий потенціал», які відображають відповідні концепції:

трудовий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення;

трудо́вий потенціал – це сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму.

Загалом, трудовий потенціал суспільства є сукупністю інтегрованих кількісних та якісних характеристик робочої сили, яка забезпечує певні можливості у створенні матеріальних і духовних благ суспільства. Поняття «трудо́вий потенціал» ширше, ніж поняття «трудо́ві ресурси». Формування трудового потенціалу суспільства – процес постійної зміни його чисельності та якісного складу. Кількісно трудовий потенціал відображає можливості суспільства забезпечити роботою працездатне населення і визначається чисельністю працездатного населення, законодавчо встановленою тривалістю робочого часу за суспільно нормальної інтенсивності праці та співпадає із величиною трудових ресурсів.

У якісному аспекті трудовий потенціал – це можливість повного використання набутих за рахунок інвестицій у людський капітал знань, умінь та професійних навичок відповідно до фаху працівників для підвищення ефективності економічної діяльності особи, організації, суспільства. Якісний склад трудового потенціалу визначається станом здоров'я, рівнем освіти та професіоналізму. Це, у свою чергу, залежить від стану розвитку закладів охорони здоров'я, освіти, культури і фізичної культури та їх доступності для різних верств населення. Доступність об'єктів соціальної інфраструктури в Україні обмежена внаслідок низького життєвого рівня та надмірної диференціації населення за рівнем доходів.

Поняття «трудо́вий потенціал» кореспондує із поняттям «людський потенціал». Людський потенціал – величина втілених у людині здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність забезпечувати дохід. Світовий банк включає у це поняття також стан здоров'я та якість харчування, а Організація Об'єднаних Націй – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання та інші характеристики, що забезпечують і самозабезпеченість людей. З розвитком людського прогресу робоча сила перестає бути лише фактором виробництва. Інвестицій в робочу силу, зрештою, формують нову якість, що є новою формою людського багатства.

Важливою складовою потенціалу нашого суспільства є трудові ресурси, зайняті у виробництві товарів та наданні послуг, веденні домашнього господарства, навчанні, на військовій службі, працездатні пенсіонери та підлітки. На відміну від трудового потенціалу, до трудових ресурсів належать ті, хто є не лише носієм робочої сили, здатним працювати, а й реалізує цю здатність у суспільному виробництві згідно з чинним законодавством у певних вікових межах. Трудові ресурси країни характеризуються потенційною масою живої праці, якою володіє держава. З позицій ринкової економіки трудові ресурси являють собою ту частину населення, що забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці для створення національного продукту. Трудові ресурси можуть перебувати в стадії економічно активного (зайняті, безробітні) та економічно неактивного населення. Чисельність трудових ресурсів постійно змінюється: зростає за рахунок осіб економічно неактивного населення і

скорочується внаслідок природних процесів та міграції. До складу трудових ресурсів країни входять: працездатне населення працездатного віку, підлітки до 16 років та особи похилого віку, які працюють.

Отже, можемо зробити висновок про те, що зайнятість належить до найважливіших характеристик використання трудового потенціалу. Основою зайнятості є, з одного боку, населення, а з іншого – матеріальні умови, тобто засоби виробництва. Зайнятість відображає систему соціально-економічних відносин, які склалися внаслідок суспільного поділу праці в різних сферах суспільної діяльності, пов'язаних з поєднанням працездатного населення із засобами виробництва на основі попиту і пропозиції робочої сили. Структура зайнятості характеризує розподіл працівників за сферами і галузями національної економіки, а також за професійно-кваліфікаційним рівнем.

ПОНЯТТЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Перунова О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Професійне самовдосконалення – свідомий, цілеспрямований процес підвищення рівня власної професійної компетенції і розвитку професійно значущих якостей відповідно до соціальних вимог, умов професійної діяльності і власної програми розвитку [1, с. 51]. Тільки здатність навчатися, самовдосконалюватися, застосовувати на робочому місці накопичені знання, трансформуватися дає змогу робітнику у стислі терміни виконати ціль даної професії і дає змогу роботодавцям отримати якісних фахівців і робітників. Лише творча особистість здатна до оновлення сучасного виробництва, що має орієнтуватися на інтенсивний економічний та соціальний розвиток держави та суспільства. Це, у свою чергу, потребує постійного самовдосконалення особистості робітника, його індивідуального характеру, моральних якостей і рівня професійної підготовки.

Вважаємо, що слід визначити певні критерії підвищення свого трудового потенціалу для працівника, і вони повинні бути такими:

- постійна індивідуальна робота над собою, особисте прагнення застосовувати свої знання, досвід, здібності у сфері обраної професії;
- підвищення і виправдання вищої кваліфікації працівника, розуміння значення професійного самовдосконалення.

Таким чином вважаємо, що трудовий потенціал робітника дуже складова категорія, оскільки містить в собі цілу купу індивідуальних елементів:

- особисті якості: цілеспрямованість, працьовитість, комунікабельність, компетентність, організованість, відповідальність, самостійність, енергійність, зібраність, здатність творчо мислити;
- моральні якості містять: уважність, витриманість, коректність, принциповість, справедливість, рішучість, порядність, акуратність;
- рівень професійної підготовки повинен містити в собі: рівень освіти, стаж роботи (загальний) і за фахом, знання іноземних мов, наявність кандидатського (докторського) ступеня, професійні знання;

- психофізіологічні особливості особи: стан здоров'я, витривалість, працездатність, тип нервової системи, вік, зовнішність. Рівень інтелекту: високий, середній, низький;

- психологічні якості: тип особи: екстраверт, інтроверт; темперамент: флегматик, сангвінік, холерик, меланхолік.

Отже трудовий потенціал, містить в собі різноманітні можливості, якості, які дають можливість оцінювати робітника згідно потреб сьогодення. Трудовий потенціал з відображенням його елементів зазначає потенціальну можливість населення брати участь у суспільно корисній праці, застосовуючи все різноманіття особистих здібностей і якостей.

На нашу думку, трудовий потенціал розкриває професійний обов'язок працівника, відображає його моральне ставлення до своєї праці. Професійний обов'язок передбачає використання усіх можливостей професії для розбудови та зміцнення могутності Батьківщини. Іншими словами, наявність високого рівня трудового потенціалу є запорукою і неодмінною умовою високого рівня професіоналізму людини. Працівник сам повинен оцінювати придатність свого трудового індивідуального потенціалу для певної професійної діяльності при прийомі на роботу, морально оцінювати свої трудові, професійні можливості.

Вважаємо, що на формування і розвиток загального трудового потенціалу впливає ціла низка чинників, які доцільно сформулювати в три групи: індивідуальні, суспільні і виробничі.

Отже, вважаємо за необхідне зафіксувати у науковій літературі поняття індивідуального трудового потенціалу робітника, який певною мірою залежать від самої фізичної особи, її спрямованості в одержанні професії, бажання працювати, мати достаток, використовувати свої професійні знання, вміння на робочому місці та бажання підвищувати свою кваліфікацію з мірою почуття свого професійного обов'язку, гідності перед Батьківщиною.

Вважаємо, що у майбутньому таким юридичним предметам, як конституційне право, трудове право слід приділити питому увагу категорії - трудовий потенціал, оскільки він уявляє собою ту основу, фундамент за допомогою якого виникають трудові правовідносини, реалізуються і припиняються в силу виникнення різних юридичних фактів.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи : навч. посіб. / м.м. фібула. – 20е вид., доп. – К. : Академвидав, 2014. – 456 с.

АНАЛІЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МИГРАЦІОННОГО ПРОЦЕСА В УКРАЇНЕ

Е.И. Пилипчатина

Научный руководитель: ст. преподаватель Худавердиев И.Г.

Харьковский Национальный Университет им. С. Кузнеця

Можно с уверенностью сказать о том, что миграционные процессы трудовой миграции наших сограждан обусловлены: политическими,

религиозными и этническими преследованиями, войнами, природными бедствиями, частыми террористическими атаками, ставшие довольно частым явлением в современном мире, а также немаловажная социально-экономическая ситуация.

Так как большинство из общего количества мигрантов-соотечественников, находятся под угрозой оказаться в нечеловеческих условиях существования и работы, стать объектом торговли или просто страдать от произвола работодателей и посредников, возникает необходимость законодательного закрепления правовых гарантий труда граждан Украины за пределами нашего государства, чтобы защитить их права и интересы [1, с. 56].

В связи с этим возникает необходимость законодательного закрепления правовых гарантий труда граждан Украины за пределами нашего государства, чтобы защитить их права и интересы. Правовая основа трудоустройства за рубежом; международно-правовые нормы, регулирующие труд мигрантов, защита прав, свобод и интересов работника; процедура осуществления и организация выезда за границу для трудоустройства, условия, при которых вообще возможна работа за рубежом, проблемы нелегальной работы за границей – это те вопросы, которые в новых условиях рыночной экономики, с одной стороны, и провозглашения Украиной правовым государством – с другой, являются важным не только в теоретическом, но и в практическом аспектах [1, с. 56].

Исходя из ст. 8 КЗоТа Украины «Регулирование трудовых отношений граждан, работающих за пределами своих государств»: Трудовые отношения граждан Украины, работающих за ее пределами, а также трудовые отношения иностранных граждан, работающих на предприятиях, в учреждениях, организациях Украины, регулируются в соответствии с Законом Украины "О международном частном праве" [2]. Тогда, основываясь на этом: граждане Украины могут работать за границей по направлению к другому государству для выполнения определенной работы или заключения трудового контракта с конкретным работодателем на выполнение обусловленной работы на определенный срок. При выполнении трудовых обязанностей, пребывания в служебных командировках, работы в посольствах, консульствах, представительствах Украины на этих граждан распространяется законодательство нашего государства. Вместе отдельные вопросы (например, отдыха) могут регулироваться и нормами иностранного права. На основании заключенного контракта граждане Украины также имеют возможность работать в смешанных обществах и предприятиях различных форм собственности, подчиняясь законодательству государства, определенном в документе. Также, согласно нормам международного права порядок командировок украинских граждан за границу регулируется законодательством той страны, направившей рабочих для выполнения определенных трудовых функций. Нормирование вопросов материального права в таких случаях происходит с помощью Правил об условиях труда советских работников за границей, утвержденных Постановлением Госкомтруда 25 декабря 1974,

которые касаются сохранения за человеком места работы, среднемесячной зарплаты, выплаты суточных, перевозки личных вещей, оплаты проезда и тому подобное [3].

Важно заметить, что именно нелегальная миграция создает проблемы пересекающим границу украинцам. Так об этом свидетельствуют большинство исследований, из которых видно, что только треть трудовых мигрантов из Украины имеют разрешение на работу и письменные трудовые контракты с работодателями. Исходя из Европейской конвенции о правовом статусе трудящихся-мигрантов 1977г., ратифицированной Украиной (2007 г.) ее положения распространяются только на тех граждан государств-участниц, которые имеют разрешение на осуществление оплачиваемой деятельности на их территориях. На основе официально оформленного разрешения на труд украинские граждане чаще всего работают в Чешской Республике, Испании и Португалии, Польше и Италии.

Вывод. Анализ правового регулирования миграционных процессов в Украине дает основания утверждать, что для нашего государства трудовая миграция за границу требуют глубокого изучения и осмысления, прежде всего органами государственной власти, а также разработки соответственной государственной политики в сфере регулирования процессов трудовой миграции и усиление прав защиты украинских граждан, которые выезжают за границу как работники мигранты.

Литература

1. Романюк Е.В. Проблемы рынка труда в Украине // Проблемы материальной культуры – Экономические науки. - с.55-65.
2. Кодекс законов о труде от 10 декабря 1971 № 322-VIII. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/kodeks_zakonov_o_trude_ukraini/statja-8.htm
3. Постановление от 25 декабря 1974 г. N 365 «Об утверждении правил труда советских работников за границей» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.alppp.ru/law/socialnoe-obespechenie-i-socialnoe-strahovanie/25/postanovlenie-goskomtruda-sssr-ot-25-12-1974--365.html>

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТРЕССА НА ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РОБОТНИКА

Рустамов Шахрухбек

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Перунова О.М.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Профессиональный стресс – это напряжённое состояние работника, возникающее у него при воздействии эмоционально-отрицательных и экстремальных фактов, связанное с выполняемой профессиональной деятельностью. Различают такие разновидности стресса, как информационный, эмоциональный и коммуникативный стресс.

В случаях информационных перегрузок, когда работник не справляется с возникшей перед ним задачей и не успевает принимать важное решение в условиях жёсткого ограничения во времени, возникает **информационный стресс**. Напряженность может усилиться, если принятие решения сопровождается высокой степенью ответственности, а также в случаях неопределённости, при недостатке необходимой информации, слишком частом или неожиданном изменении информационных параметров профессиональной деятельности.

Эмоциональный стресс может остро переживаться человеком, поскольку разрушаются глубинные установки и ценности работника, связанные с его профессией. Эмоциональный стресс возникает при реальной или предполагаемой опасности, переживаниях унижения, вины, гнева и обиды, в случаях противоречий или разрыва деловых отношений с коллегами по работе или конфликте с руководством.

Коммуникативный стресс, связанный с реальными проблемами делового общения, проявляется в повышенной раздражительности, неумении защититься от коммуникативной агрессии, неспособности сформулировать отказ там, где это необходимо, незнании специальных приёмов защиты от манипулирования, несовпадении по темпу общения.

Выделяют три основные стадии развития стрессового состояния у человека:

- **нарастание напряжения;**
- **собственно стресс;**
- **снижение внутренней напряженности.**

Линия условно показывает уровень активности человека, находящегося в бодрствующем, уравновешенном состоянии.

Продолжительность первой стадии может быть разной. Один человек «заводится» в течении двух-трёх минут, а другой внутренне напряжение накапливается в течении нескольких дней, недель или месяцев.

Но в любом случае состояние и поведение человека, попавшего в стресс, резко меняется на «противоположный знак». Японцы оценивают человека, попавшего в стресс: «Он потерял своё лицо». Это ворование можно понять и так: «Он потерял самообладание».

Действительно, спокойный и сдержанный человек неожиданно становится суетливым, раздраженным, даже агрессивным и жестоким. А живой, подвижный и общительный человек вдруг может стать мрачным, замкнутым и заторможенным.

На первой стадии исчезает психологический контакт в деловом и межличностном общении, появляется отчуждение в отношениях. Люди перестают смотреть друг другу в глаза, резко изменяется предмет разговора с предметно-содержательных моментов на личные выпады типа «Ты сам (а) – такой (такая)...».

И хотя на первой стадии стресс ещё остаётся конструктивным и может повысить успешность профессиональной деятельности, всё же постепенно у

человека ослабевает самоконтроль. Работник теряет способность сознательно и разумно регулировать своё поведение.

Вторая стадия в развитии стрессового состояния начинается, когда происходит потеря эффективного и сознательного самоконтроля (полная или частичная).

«Стихия» деструктивного стресса разрушительно действует на психику человека. Он может осознавать свои действия довольно смутно и не полностью. Многие потом отмечают, что в стрессовом состоянии они сделали, то что в спокойной обстановке никогда бы не сделали. Обычно всё, в той или иной мере переживавшие разрушительный стресс, впоследствии очень жалеют об этом.

Так же как первая стадия, вторая стадия по своей продолжительности строго индивидуальна – от нескольких минут и часов – до нескольких дней и недель. Исчерпав свои энергетические ресурсы, человек чувствует опустошение и усталость.

На третьей стадии он останавливается и возвращается «к самому себе», часто переживая чувство вины и клянется, что «это кошмар» больше никогда не повторится.

Проходит какое-то время и стресс может опять повториться. У каждого работника – своя, индивидуальная форма поведения в стрессовом состоянии. И также у каждого свой индивидуальный сценарий стрессового поведения, выражающийся в частоте и форме проявления стрессовых реакций.

Можно заметить, что одни «стрессуют» чуть ли не каждый день, но в небольших дозах (не слишком агрессивно и существенно не разрушая отношения к окружающим). Другие – несколько раз в год, но чрезвычайно сильно, существенно снижая самоконтроль в общении: они могут неожиданно «взорваться» и накричать на сотрудников или подчинённый, подать заявление об уходе, разорвать отчёт о проделанной работе и т.п.

Стрессовый сценарий проявляется не только в таких характеристиках, как **частота и форма поведения и общения человека**. Важной является такая характеристика, как направленность стрессовой агрессии человека: на самого себя или на окружающих – коллег, подчинённых. Один винит во всём себя и стремится проанализировать, прежде всего, свои собственные ошибки. Другой обвиняет окружающих и не способен посмотреть на себя со стороны.

Стрессовый сценарий «запускается» почти автоматически. Достаточно незначительно нарушения привычного ритма и условий профессиональной деятельности – как будто против воли самого человека «включается» стрессовый механизм и начинает «раскручиваться», как «маховик» какого-то мощного убийственного «оружия». Человек начинает конфликтовать по какой-то мелкой, незначительной причине. У него искажается восприятие сотрудников и коммуникативной ситуации, он придаёт негативное значение тем делам, на которые в спокойном состоянии почти не обращал внимание.

Может ли работник научиться регулировать своё собственное состояние в условиях профессионального стресса и перестроить свой стрессовый сценарий?

Безусловно, да! В профессиональной деятельности более успешны люди, научившиеся владеть собой, имеющие развитую психотехнику личной саморегуляции.

Они знают свои сильные и слабые стороны, умеют вовремя сдержаться, проявлять терпение, затормозить свои внутренние «взрывы» и сохранить самообладание.

Специалисты, хорошо регулирующие себя в стрессе, по – разному говорят – они хорошо осознают их.

Конечно, флегматичные люди имеют больше времени на осознание самих себя при нарастании стресса. Профессиональный стресс у них развивается медленнее и есть «время в запасе». Люди с холерическим темпераментом, «с лету» входя в первую стрессовую стадию, имеют значительно меньше времени на её осознание. Тем не менее, успешно овладевают стрессом, как флегматики, так и холерики.

Необходимо запомнить следующие правила саморегуляции в условиях профессионального стресса. Первое правило: полезно наблюдать за самим собой. Что Вы чувствуете на первой стадии стресса? Какие ощутимые изменения происходят в Вашем состоянии и настроении? Сколько времени длится первая стадия Вашего стресса? Это происходит сразу, как говорят, с «пол-оборота», или постепенно, с едва заметным, но ощутимым настроением? Что с Вами происходит, когда Вы теряете самообладание?

Следует помнить, что успешность построения личной программы защиты от профессионального стресса зависит от того, насколько точно и своевременно Вы научитесь замечать, что вступает в «зону» стресса и теряете самоконтроль.

Второе правило: необходимо искать способы остановки самого себя. На первой стадии стресса важно «взять перерыв» и усилием воли прервать свои действия:

Сделать паузу в общении с сотрудниками, помолчать несколько минут, вместо того чтобы с раздражением отвечать на несправедливое замечание; выйти из комнаты; переместиться в другую, отдалённую часть помещения.

Третье правило: необходимо стремиться перевести свою энергию в другую форму деятельности, заняться чем-нибудь другим, что даст возможность снять напряжение. Такой перерыв можно практиковать как можно чаще в те моменты, происходит потеря самоконтроля. Важно, чтобы действие «остановки самого себя» вошло в привычку.

Четвертое правило: следует серьёзно задуматься над тем, какие моменты в работе помогают снять напряжение. Что Вас больше всего радует? Чем Вы занимаетесь с увлечением? И стараться каждый день иметь немного времени на занятия, которые приносят удовлетворение и радости.

Основная причина **раздражительности** – это усталость и истощённость по причине производственной перегрузки работников. Причиной хронической раздражительности на работе может выступать, привычка общаться «на повышенных тонах». Кроме того, люди часто раздражаются, когда испытывают неуверенность в себе. Следовательно, причиной раздражительности может выступить пониженная самооценка. Тревожность, неудовлетворённость собой

на работе, как правило, проявляются в раздражительности в общении. Повышенная раздражительность легко переходит в коммуникативную агрессию – специфическую форму выражения тяжёлых, негативных состояний. Коммуникативная агрессия в условиях профессиональной деятельности проявляется в стремлении унижить и подавить соперника в конкурентной борьбе, разрушить статус и авторитет какого-либо сотрудника, желании исключить определенного человека из коммуникативных контактов. При помощи агрессии работник может защищаться от реального или мнимого нападения, демонстрировать свою силу и самоутверждаться, организовать для себя психологическую разрядку, если накапливается неудовлетворённость своей работой или своим служебным положением.

Коммуникативная агрессия бывает физическая или вербальная, прямой или косвенной, ситуативной, направленной на другую или на себя.

Проблема состоит в том, что человек нередко не осознаёт собственной агрессивности и активно борется там, где в этом нет никакой необходимости. Он «заводит» себя и окружающих, создавая напряжённое «поле», в котором плохо и ему самому, и другим.

ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Сидоренко М.А.

Науковий керівник: ст.викладач Худавердієв І.Г.

Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця

Останнім часом Україна перебуває в стані суспільно-економічної та політико-правової нестабільності. Сьогодні, як ніколи, гостро поставлено питання про соціальний захист населення, в тому числі і в сфері забезпечення зайнятості і захисту від безробіття.

Конституцією України проголошено право кожного на працю та встановлено умови для реалізації цього права. На сучасному етапі проблема працевлаштування молоді є дуже гострою для України. Держава потребує нових ідей, нової рушійної сили. Саме такою рушійною силою є молодь України.

Дуже багатим є законодавство України, що стосується молоді. До нього можна віднести низку нормативно-правових актів, а саме: закони України «Про дитячі та молодіжні організації», «Про загальну середню освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про вищу освіту», «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», Кодекс законів про працю; постанови і розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016-2020 роки», «Про національну раду з питань молодіжної політики» та інші.

Слід зазначити, що дуже багато нормативно-правових актів покликані допомагати молоді в питаннях працевлаштування, але уніфікованого поняття «молодь» зараз немає в законодавстві України. Вітчизняні науковці по-різному визначають верхню та нижню межу віку для особи, що підпадає під поняття «молодь». Існують думки, що «молодь» це населення віком від 14 до 28 років

або від 14 до 35 років. Остаточної відповіді немає і в законодавстві України, так згідно зі ст. 197 Кодексу законів про працю, працездатною молоддю вважаються громадяни України віком від 15 до 28 років. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» визначає «молодь» або «молоді громадяни» - це громадяни віком від 14 до 35 років.

Основними проблемами, що перешкоджають ефективному працевлаштуванню молоді, на мою думку, є:

1. Занадто великий розрив між нижньою та верхньою межею, що визначає вік особи, яка може називатися «молодь» Адже потреби особи, наприклад в 16 років відрізняються від потреби випускника вищого навчального закладу. Тому державна політика у питанні сприяння працевлаштування зазначених вище категорій населення має диференціюватися залежно від віку особи, для якої вона створена.

2. Професія отримана випускником часто не користується попитом на ринку праці.

3. Законодавство України передбачає занадто низькі штрафи у разі відмови в прийомі на роботу молодих громадян у межах встановленої квоти з підприємств, установ та організацій.

4. Низький рівень мотивації роботодавців до прийняття молоді на перше місце роботи.

Відповідно до визначених проблем можна розробити деякі рекомендації, що полегшать працевлаштування молоді в Україні:

1. Дифференціювати трудове законодавство відповідно до віку особи, що шукає роботу;

2. Збільшити розмір штрафів для підприємств, установ, організацій, що відмовляють у прийнятті на роботу, якщо така потреба була заявлена раніше;

3. Заохочувати молодь до праці за отриманою професією через проведення за державні кошти семінарів, курсів, що підвищать конкурентоздатність такого працівника на ринку праці в майбутньому.

4. Стимулювати роботодавців надавати перші робочі місця молоді без досвіду праці, шляхом збільшення розміру дотацій та строку їх надання.

ВПЛИВ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

К.О. Струцька

Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

В умовах ринкової економіки одним із вирішальних чинників ефективності та конкурентоспроможності підприємства є забезпечення належного рівня трудового потенціалу, що перетворює людину на один із найважливіших ресурсів виробництва. Термін «потенціал» означає приховані можливості. Широке його трактування полягає в тому, що потенціал розглядається як джерело можливостей, які можуть бути приведені в дію, та використання для

вирішення різноманітних питань. Потенціал являє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до простору і часу.

Трудовий потенціал організації являє собою складну, динамічну, відриту систему, яка, у свою чергу, є складовою трудового потенціалу суспільства. Однак трудовий потенціал підприємства не є простою сумою трудових потенціалів працівників, оскільки об'єднання працівників у колектив з певною організацією і взаємодією його учасників дає ефект колективної праці, тобто синергетичний ефект. Якщо сукупність фізичних та духовних якостей людини є основою трудового потенціалу індивіда, то колективна продуктивна сила, що виникає у спільній діяльності окремих осіб, є основою трудового потенціалу колективу та організації.

Чим вищою є індивідуальна продуктивність роботи працівника і більш тривалим є період його діяльності, тим більший він приносить дохід і є більшою цінністю для підприємства. Ядро трудового потенціалу складають сукупні здібності працівників, необхідні для того, щоб обирати, виконувати та координувати дії щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства на певних ринках.

Деякі дослідники виділяють у трудовому потенціалі два його аспекти: виробничо-кваліфікаційний і психологічний, проте для практики управління більш вагомим є система показників, за допомогою якої можна кількісно охарактеризувати ту або іншу сторону потенціалу, щоб з'ясувати, де він вищий або нижчий, як змінився завдяки вжитим заходам, наскільки фактично використана його величина відрізняється від можливої. Все це вказує на те, що в оцінці трудового потенціалу потрібна характеристика його кількісної та якісної сторін.

Трудовий потенціал працівника – це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості, які використовуються або можуть бути використані для трудової діяльності.

Колективний (груповий) трудовий потенціал враховує не лише індивідуальні можливості членів трудового колективу, а й можливості їхньої співпраці для досягнення визначених цільових орієнтирів.

Трудовий потенціал працівника є змінною величиною. Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) у процесі трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалення знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Однак вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці. Коли мова йде про управління персоналом, необхідно пам'ятати, що потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в даний момент до обіймання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі (з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації).

Для більш злагодженої і продуктивної праці на підприємстві необхідно враховувати систему методів управління, що являють собою сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою досягнення встановлених цілей. За їх допомогою орган управління

впливає на окремих працівників і підприємство у цілому.

За змістом методи управління часто ототожнюються із основними функціями управління: плануванням, організацією, мотивацією, контролем та регулюванням. Відповідно до цього слід розрізняти наступні групи методів управління: економічні, організаційно-розпорядчі (адміністративні), соціально-психологічні.

Економічні методи управління сприяють виконанню такої функції управління як планування. Вони пов'язані також із функціями мотивації і контролю.

Адміністративні методи управління являють собою сукупність засобів адміністративного впливу (на відносини працівників у виробництві). Здійснення цих методів гарантується діючою системою державних законів і нормативних актів.

Соціальні методи управління забезпечують формування і розвиток трудових колективів шляхом управління свідомістю і поведінкою людей через фактори їхньої діяльності. Такими факторами є потреби, інтереси, мотиви, ідеали, цілі, нахили. Психологічні методи управління поділяють на такі основні групи: методи формування і розвитку трудового колективу; методи гуманізації стосунків у трудовому колективі; методи психологічного спонукання (мотивації); методи професійного відбору і навчання кадрів.

Таким чином, трудовий потенціал як ресурс відіграє винятково важливе значення, оскільки від компетентності, кваліфікованості, навиків і досвіду людей залежить ефективне та раціональне використання інших ресурсів. Крім того, лише трудовий потенціал, виступаючи самостійним ресурсом з одного боку, є носієм іншого ресурсу – підприємницького хисту (інтелектуальних здібностей). Отже, чималі зусилля мають бути спрямовані на формування якісного складу персоналу підприємства, його стабілізацію та розвиток, ефективну мотивацію і формування у працівників зацікавленості в результатах праці та корпоративної свідомості.

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

К.ю.н., доцент Селезень С.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах глобалізації та складної демографічної ситуації в Україні загострилася проблема тінізації зайнятості та доступу до зайнятості молоді, а особливо осіб старше 45 років та інших осіб не здатних конкурувати на ринку праці. На відміну від дуалістичної моделі західних ринків, українському ринку праці властива трисекторна модель, яка охоплює: зайнятих в офіційній економіці; зайнятих в неофіційній економіці та зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній економіках. Особливу тривогу викликають соціально вразливі сегменти ринку праці, представлені конкурентоспроможними працівниками з нестійкою зайнятістю, спадним попитом на послуги праці, низькими та нестабільними доходами. Невирішеність цих проблем була певною мірою обумовлена відсутністю ефективних стимулів для роботодавців щодо

створення нових робочих місць. Нещодавно був ухвалений Закон України «Про зайнятість населення», який набирає чинності з 1 січня 2013 року. Такий законодавчий крок є вкрай необхідним і надзвичайно своєчасним для вирішення низки питань в соціально-економічному секторі розвитку держави. Оскільки положення чинного Закон України «Про зайнятість населення» від 1 березня 1991 року не в повній мірі можуть врегулювати питання щодо ефективної зайнятості та формування конкурентоспроможного ринку праці. Отже, оновлення законодавчої бази та модернізація інструментарію державної служби зайнятості є вкрай актуальною.

Основні напрями розвитку сфери зайнятості відображені в низці заходів, які передбачені новим Законом України «Про зайнятість населення», для поліпшення ситуації на ринку праці, та стимулювання зайнятості всіх верств населення. Основну увагу законодавець зосередив на вирішенні трьох важливих завдань: стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць шляхом компенсації фактичних витрат понесених роботодавцем на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за кожен працюючу особу; забезпечення молоді першим робочим місцем; створення програм працевлаштування осіб зрілого віку, яким складно конкурувати на ринку праці. Концептуально новий підхід запропоновано щодо визначення «зайнятості». Відповідно до статті 1 Закону України «Про зайнятість населення» поняття «зайнятість» визначено, як не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності у тому числі безоплатно.

Пріоритетом нашого дослідження є характеристика видів зайнятості. Оскільки питання щодо класифікації видів зайнятості завжди було дискусійним у юридичній науці і представники різних наукових шкіл наполягали на власних підходах щодо їх визначення. Які ж перспективи передбачені в новому Законі України «Про зайнятість населення»? Відповідно до статті 1 цього закону законодавець розмежовує такі види зайнятості: вільно обрана зайнятість, неповна зайнятість, повна зайнятість, продуктивна зайнятість. Вільно обрана зайнятість спрямована на реалізацію права громадян вільно обирати вид діяльності, не заборонений законом (зокрема такий, що не пов'язаний з виконанням оплачуваної роботи), а також професією та місце роботи відповідно до своїх здібностей і потреб. Неповна зайнятість передбачає зайнятість працівника на умовах робочого часу, що менший від норми часу, передбаченої законодавством і може встановлюватися за договором між працівником і роботодавцем з оплатою пропорційно відпрацьованому часу або залежно від виробітку.

Законодавче закріплення цього виду зайнятості є доцільним і має суттєві переваги для певних категорій працівників: забезпечення оптимального співвідношення трудових обов'язків з особистими і сімейними відносинами, сприяння залучення до праці жінок, які мають дітей, а також осіб похилого

віку; забезпечення залучення на ринок праці молоді та її подальшої трудової адаптації; пом'якшення виходу на пенсію осіб похилого віку за рахунок переходу від повної зайнятості до неповної; сприяння регулювання робочого часу з урахуванням економічної ситуації на підприємстві.

Повна зайнятість передбачає зайнятість працівника за нормою робочого часу згідно з законодавством, щоб працівник міг реалізувати своє право на працю в повній мірі. Її треба розглядати як зайнятість при якій пропозиція робочої сили покривається попитом на неї з боку суспільного виробництва. Повна зайнятість пов'язана із створенням таких матеріально технічних і соціально-економічних умов за яких кожному, хто бажає працювати надається можливість брати участь у суспільному виробництві. У свою чергу якісному аспекту відповідає продуктивна зайнятість що дає змогу забезпечити ефективне суспільне виробництво та задовольнити потреби працівника на рівні не менше встановлених законодавством гарантій. При повній і продуктивній зайнятості вирішуються основні завдання: створюється достатня кількість робочих місць і забезпечується відповідна кількість робочих місць підприємства. Перше завдання відповідає інтересам працездатного населення, друге – інтересам підприємства. Досягнення продуктивної зайнятості завдання господарських одиниць, а повної функція держави.

При створенні чіткого механізму для реалізації всіх видів зайнятості, можна досягти позитивних результатів спрямованих на зниження рівня безробіття та досягнення балансу між інтересами працівників та роботодавців в нашій державі.

НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Торяник О. В.

Науковий керівник: к.ю.н. Силенко Н. М.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У зв'язку з вдосконаленням податкової системи України, зазнав істотних змін і єдиний соціальний внесок (далі ЄСВ). Для роботодавців даний платіж є однією з вагомих статей витрат, а проведена урядом реформа створила передумови підприємствам, установам та організаціям щодо зниження даного показника.

ЄСВ – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

В результаті проведеної реформи було змінено чимало положень:

- 1) загальна ставка нарахування ЄСВ знижена до 22% (були скасовані класи професійного ризику підприємства);
- 2) скасування відрахувань у розмірі 3,6% із заробітної плати працівників;

3) збільшення максимальної бази нарахування ЄСВ, яка складає 25 прожиткових мінімумів для працездатних осіб.

ЄСВ нараховується лише в межах максимальної бази нарахування. Якщо сума заробітної плати перевищує цю суму, то ЄСВ сплачується лише з максимальної бази. В тому випадку, якщо база нарахування ЄСВ меншою ніж розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, то сума ЄСВ розраховуватиметься із розміру мінімальної заробітної плати. Слід зауважити, що при нарахуванні заробітної плати фізичним особам які працюють за сумісництвом ЄСВ необхідно нараховувати із реального розміру заробітної плати, навіть якщо він нижчий за мінімальну заробітну плату) [1].

Дані заходи мають позитивне значення і для підтвердження цього факту порівняємо навантаження на фонд оплати праці у 2015 та 2016 роках. Припустимо, що середня заробітна плата, яка виплачується підприємством працівнику складає 4000 грн. Тоді розмір ЄСВ, яку повинно сплатити підприємство, складає: у 2016 році (при ставці 22%) – 880 грн; у 2015 році (ставка 36,76 – 49,7%) – 1470,4 грн (при найнижчій ставці) або 1988 (при найбільшій ставці).

З наведених розрахунків можна побачити, що навантаження на фонд оплати праці значно знизилося, що в свою чергу позитивно вплине на діяльність підприємств в цілому.

Таким чином, проведена реформа передбачає помірне навантаження на фонд оплати праці та стимулювання для зниження рівня неофіційних заробітних плат.

Використана література:

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Шишко А.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Худавердиев И.Г.
Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця

Интеграция в европейские структуры является стратегической целью Украины, ведь самый лучший способ реализации национальных интересов построения экономически развитого демократического государства, укрепление его позиции в мире. Однако, адаптация отечественного трудового права, в частности законодательства по охране труда работников, к стандартам Европейского союза оказывается сложным и противоречивым процессом. Важной в этих условиях является оценка положительных и возможных негативных последствий вступления Украины в Европейский Союз.

Пробелы между европейским стандартам и национальным законодательством о труде обуславливают необходимость внесения изменений

и дополнений в национальное законодательство о труде, а именно: в Кодекс законов о труде Украины, проект Трудового кодекса Украины, а также законодательства, касающегося: занятости населения, отпусков, развития молодежи, бесплатной профессиональной консультации и тому подобное.

Европейские трудовые стандарты содержатся в Хартии Европейского Союза об основных социальных правах трудящихся (Страсбург, 9 декабря 1989). Хартия закрепляет основные социальные права, которые сгруппированы по следующим направлениям: свобода передвижения; занятость и оплата труда; улучшение условий жизни и труда; социальная защита; свобода ассоциации и право на коллективные переговоры; профессиональное обучение; равное отношение к мужчине и женщине; информация, консультации и участие работников в управлении производством; безопасность и гигиена труда; охрана труда детей и подростков; трудящиеся пожилого возраста.

В трудовом праве Европейского Союза выделяют такие институты: трудовой договор, рабочее время и время отдыха, охрана труда и здоровья работников, участие трудящихся в управлении производством, равенство мужчин и женщин в сфере трудовых отношений и некоторые другие. Степень регламентации тех или иных отношений не является одинаковой. Поэтому Комиссия Сообщества прилагает немало усилий для более активного правового регулирования трудовых отношений на европейском уровне.

Анализируя особенности сотрудничества между Украиной и Европейским Союзом в сфере миграционных вопросов, следует заметить, что правовой основой этого сотрудничества остается соглашение между Украиной и Европейским сообществом о партнерстве и сотрудничестве от 14 июня 1994 года, которое устанавливает ряд обязательств сторон, тем или иным образом связанных с миграционными вопросами: обеспечение гражданам Украины и Европейского Союза, работающих на законных основаниях в ЕС и в Украине. Поэтому одним из приоритетов миграционной сферы является продолжение диалога по проблемам трудоустройства с целью обеспечения недискриминационного режима обращения с работниками-мигрантами на национальной основе.

Особенностью законодательства об отпусках некоторых европейских стран является то, что в нем предусмотрены нормы, стимулирующие развитие предпринимательства через предоставление дополнительных отпусков. Кроме того, предусмотрено предоставление дополнительных отпусков за продолжительный стаж работы и с учетом возраста работника.

Кроме ежегодных отпусков, законодательством и коллективными договорами в странах Европы предусмотрены и другие виды отпусков, используемых в различных целях: рождение ребенка, вступления в брак, смерти члена семьи, учебные отпуска и даже дополнительные отпуска для работников, которые не курят. Таким образом, система поощрительных отпусков должна более широко применяться и в Украине.

Считаем, что направлениями реализации основных мероприятий по приведению трудового законодательства Украины в соответствие к праву Европейского Союза являются: а) совершенствование дополнительных средств

обеспечения соответствующих трудовых прав работников; б) разработка и внедрение механизма мониторинга соответствия действующего законодательства о труде нормам права Европейского Союза и контроля за его соблюдением субъектами трудовых правоотношений;

В условиях рыночной экономики большинство государств Западной Европы признают обязанность устанавливать фундаментальные правовые положения (централизованное регулирование труда), закрепляющие «базовые» правовые гарантии, где государственное вмешательство обеспечивает соблюдение работодателем действующего законодательства о труде, а соответственно, и трудовых прав работников. Это происходит из теории участия государства в трудовых отношениях, которое базировалось на этических взглядах на характер государства, вмешательства которого выступает средством обеспечения равенства сторон трудового договора.

Таким образом, развитие в европейском обществе трудовых отношений обусловило необходимость их регулирования, и в этом случае именно локальный метод регулирования труда оказался наиболее мобильным и гибким, а когда эти отношения приобрели массовый характер в общегосударственном масштабе, это привело к потребности урегулировать их с помощью централизованного метода. То есть локальное регулирование труда может иметь значение фактора, который закладывает основы как для расширения сферы регулирования этой отрасли соответствующих трудовых отношений, так и для признания их государством, а затем и соответствующего централизованного их закрепления.

СЕКЦІЯ 5. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.

ТЕОРЕТИЧНІ КОМПОНЕНТИ ПОНЯТТЯ «СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Г.С. Баламут

Харківський державний університет харчування та торгівлі

В умовах виходу з кризового стану і нестабільності зовнішнього середовища для того щоб вижити та продовжувати успішно функціонувати, підприємство повинне бути стійким. Стійкий розвиток підприємства дозволяє забезпечити стабільність та підвищити рівень ефективності управління підприємством. Саме тому досліджувати сутність стійкого розвитку підприємства, вивчати чинники які на нього впливають та на їх основі обирати

Дослідження аспектів забезпечення стійкого розвитку підприємства на сьогоднішній момент показало існування різноманітних підходів до визначення змісту категорії «стійкий розвиток підприємства».

Основоположною категорією понятійного апарату стійкого розвитку підприємства є «стійкість» – найважливіша риса поведінки систем, зміст якої

багато в чому визначається їх специфічними особливостями. Категорія «стійкість» – міждисциплінарна, застосовується в різних науках і дослідженнях, змінюючи зміст у часі. Тобто проблеми стійкості торговельного підприємства треба розглядати у зв'язку з можливим уникненням банкрутства і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. У виданні «Великий економічний словник» стійкість трактується як сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків. Стійкість у Словнику української мови визначається як здатність довго зберігати і проявляти свої властивості, не піддаватись руйнуванню і псуванню. Н.В. Ткаченко вважає, що стійкість – це здатність тієї чи іншої системи зберігати певні властивості та характеристики незмінними або майже незмінними. Ю.С. Цал-Цалко, О.С. Філімоненков дотримуються думки, що стійкість – це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність та може вчасно розраховуватись за своїми боргами та зобов'язаннями. В.І. Макареєва та Л.В. Андреева вважають, що стійкість виражається через стан і структуру активів організації, їх забезпеченість джерелами. У більш широкому розуміння цей термін означає здатність системи виконувати свої функції всупереч впливу ендогенних та екзогенних чинників [4, с. 197–198].

Так, Г.А. Мохонько розглядає стійкість як «здатність підприємства зберігати свою цілісність, досягати місії та поставлених стратегічних цілей, функціонувати в заданому режимі при різних внутрішніх і зовнішніх впливах, зберігаючи свою цілісність та гармонічний розвиток» [2]. Близьким за визначенням є трактування В.Л. Іванова: «Стійкість – здатність економічної системи підприємства не відхилятися від свого стану (статистичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів» [3, с. 126].

Натомість, Л.С. Макуха вважає, що стійкість – це здатність системи повертатися у стан рівноваги після дії зовнішніх впливів. Рівновага – це здатність системи при відсутності зовнішніх впливів зберігати свій стан як завгодно довго [4]. У Ю.М. Климантовича знаходимо тлумачення стійкості як рухомої рівноваги відкритих систем [5, с. 166].

Таким чином, аналізуючи теоретичні підходи до визначення поняття «стійкість підприємства» нами виділено два головних компоненти досліджуваної категорії, які визначають напрям нашого дослідження.

Стійкість підприємства розглядається як:

- здатність зберігати цілісність, не відхиляючись від стану;
- здатність системи підтримувати та повертатись до рівноваги.

Література

1. Смірнова Т. О. Фінансова стійкість підприємства / Т.О. Смірнова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С.196-200.
2. Мохонько Г. А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного середовища /

Г. А. Мохонько / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=24>.

3. Иванов В. Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления / В. Л. Иванов. – Луганск, 2007. – 148 с.

4. Макуха Л.С. Стійкий розвиток підприємств: сучасний стан проблеми / Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08mlscsp.pdf.

5. Климантович Ю. М. Без формул о синергетике / Ю.М. Климантович. – Минск, 1985. – 231 с.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ

Бичкова А.С.

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Науковий керівник к.ю.н., доц. Остапенко О.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Новою редакцією Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 року №755-IV було децентралізовано повноваження з державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

Сьогодні (з 01.01.2016 р.) суб'єктами державної реєстрації відповідно до Закону є:

1) Міністерство юстиції України – у разі державної реєстрації політичних партій, всеукраїнських професійних спілок, їх об'єднань, всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців; відокремлених підрозділів іноземних неурядових організацій, представництв, філій іноземних благодійних організацій, постійно діючих третейських судів, засновниками яких є всеукраїнські громадські організації, всеукраїнських творчих спілок та їхньої символіки;

2) територіальні органи Міністерства юстиції України в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі – у разі державної реєстрації обласних, регіональних і республіканських професійних спілок, їх організацій та об'єднань, структурних утворень політичних партій, регіональних (місцевих) творчих спілок, територіальних осередків всеукраїнських творчих спілок, обласних, республіканських Автономної Республіки Крим, Київської та Севастопольської міських організацій роботодавців та їх об'єднань, постійно діючих третейських судів;

3) районні, районні у містах, міські (міст обласного значення), міськрайонні, міжрайонні управління юстиції – у разі державної реєстрації громадських об'єднань, їхніх відокремлених підрозділів, громадських об'єднань, що не мають статусу юридичної особи, місцевих та первинних професійних спілок, їх організацій та об'єднань, структурних утворень політичних партій, регіональних (місцевих) творчих спілок, територіальних

осередків всеукраїнських творчих спілок, місцевих організацій роботодавців та їх об'єднань, підтвердження всеукраїнського статусу громадського об'єднання;

4) виконавчі органи сільських, селищних та міських рад, Київська та Севастопольська міські, районні, районні у містах Києві та Севастополі державні адміністрації – у разі державної реєстрації інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Виконавчі органи сільських, селищних та міських рад (крім міст обласного та/або республіканського Автономної Республіки Крим значення) набувають повноважень з державної реєстрації інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців відповідно до Закону у разі прийняття відповідною радою такого рішення.

5) нотаріуси – у разі державної реєстрації інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Під час проведення державної реєстрації і надання відомостей з Єдиного державного реєстру нотаріус використовує печатку нотаріуса, визначену Законом України «Про нотаріат», та доступ до Єдиного державного реєстру на підставі договору, укладеного між державною нотаріальною конторою або приватним нотаріусом та технічним адміністратором Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Нотаріус, який провів реєстраційну дію, протягом трьох робочих днів з дня її проведення забезпечує надсилання документів, поданих для проведення цієї дії, відповідному державному реєстратору за місцезнаходженням юридичної особи або місцем проживання фізичної особи – підприємця;

3) акредитовані суб'єкти – у разі державної реєстрації інших юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Відповідно до Закону акредитованим суб'єктом може бути юридична особа публічного права, у трудових відносинах з якою перебуває не менше ніж три державні реєстратори та яка до початку здійснення повноважень у сфері державної реєстрації уклала: договір страхування цивільно-правової відповідальності з мінімальним розміром страхової суми у тисячу мінімальних розмірів заробітної плати, встановленої законом на 1 січня календарного року; договір з іншим суб'єктом державної реєстрації та/або нотаріусом (у разі коли акредитований суб'єкт здійснює повноваження виключно в частині забезпечення прийняття та видачі документів у сфері державної реєстрації).

На виконання положень Закону про реєстрацію Кабінетом Міністрів України прийнято постанову від 25 грудня 2015 р. № 1130 «Про затвердження Порядку акредитації суб'єктів державної реєстрації та моніторингу відповідності таких суб'єктів вимогам акредитації», якою врегульовано умови, підстави та процедуру проведення акредитації суб'єктів державної реєстрації, моніторингу відповідності таких суб'єктів вимогам акредитації і перелік документів, необхідних для її проведення.

Додатково Міністерством юстиції України видано наказ від 29 грудня 2015 р. № 2790/5 «Про врегулювання відносин, пов'язаних зі статусом державного реєстратора», яким визначено кваліфікаційні вимоги до державного реєстратора, зразок та опис печатки державного реєстратора

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Близнюк А.А., Луценко А.Н.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Инвестирование средств в развитие промышленного производства, реструктуризация долгов предприятий, приватизация государственного сектора, совершенствование налогового кодекса позволит вывести ряд предприятий как государственного, так и частного сектора из состояния упадка, наладить на их мощностях выпуск высоколиквидной, конкурентоспособной продукции, создаст рабочие места. Принятие нового налогового кодекса позволит снизить давление на предприятия, что позволит им средства направлять на воспроизводство, а, следовательно, на укрепление позиций на рынке.

Расширение объемов производства позволит увеличить ВВП, повысить благосостояние граждан, увеличить поступления в бюджет, в общем виде создать рыночную экономику. Поэтому реальные инвестиции как зарубежных так и украинских инвесторов, и государства должны в первую очередь направляться на поддержку производящего сектора экономики. Для реализации инвестиций создаются инвестиционные объекты, бизнес-планы, которые обосновывают целесообразность внедрения изделий в производство, рассчитывают эффекты от предлагаемого мероприятия.

Важнейшей задачей на современном этапе развития экономики Украины является создание благоприятного инвестиционного климата, включая налоговый, политический, социальный аспекты, позволяющего привлекать иностранных кредиторов, вывести из тени украинский капитал, таким образом обеспечить вложение средств в промышленное производство и непромышленный сектор экономики.

Поддержка отечественного производителя и насыщение рынка товарами производства своей страны является главной задачей любого государства. Для поддержки и реанимирования экономики проводится политика протекционизма, создается ряд целевых программ правительства, выделяются дотации бюджета и внебюджетных фондов, туда же должны направляться кредиты иностранных государств.

Результат инвестиционной привлекательности предприятий промышленности, занимающихся инновационной деятельностью приобретает актуальность в связи с переходом на инвестиционно-инновационный путь развития современной экономики. Инновации в каждом из секторов экономики требуют капитальных вложений, что в свою очередь приведет к получению дополнительной прибыли, повышению эффективности деятельности предприятия и получению социально-экономического эффекта. При этом существует зависимость заключающаяся в том, что чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к более крупным потерям он должен быть готов сегодня.

Однако, проблема выбора объекта финансирования для предпринимателя не ограничивается предельной суммой инвестиций. Многие аналитические источники показали, что наибольшей эффективностью обладают вложения и инновации, где предприниматель имеет возможность получать надприбыль. Высокий потенциал эффективности инноваций обеспечивает спрос на нововведения со стороны предпринимателей, формируя рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных инноваций.

На сегодня, большая часть украинских промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью требует инвестирования, однако, инвесторы не спешат вкладывать средства в производство, учитывая факторы нестабильности и риска. Для того, чтобы снизить риск потери инвестиций и оценив рейтинг данных промышленных предприятий, выбрать те объекты, которые более подходят для вложения капитала, необходимо, прежде всего, определить их инвестиционную привлекательность.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Близнюк А.А., Свиззов М.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Значимость персонала в системе управления конкурентоспособностью предприятия достаточно высока, так как повышение качества работы прямо воздействует на повышение качества продукции. Факторами, входящими в группу "трудовые ресурсы", являются профессиональный и квалификационный уровень, система мотивации труда, система воспроизводства кадрового потенциала, а также психологическая устойчивость команды работников.

Персонал, нацеленный на формирование конкурентоспособности предприятия, должен постоянно пребывать в состоянии изменений за счет внедрения новшеств. Он должен уметь работать в условиях жесткой конкуренции, быть гибким. Таким образом, предприятию обеспечивается конкурентное преимущество, дополнительная прибыль и более прочные позиции на рынке.

Управление персоналом, нацеленным на конкурентоспособность, имеет следующие особенности:

- высокая неопределенность параметров внешней среды как для организации в целом, так и для отдельного индивидуума;
- необходимость постоянного повышения квалификации, эрудиции, укрепления здоровья;
- постоянное ожидание более сильного конкурента;
- высокая адаптивность к ситуациям;
- новизна, сложность и неповторяемость выполняемых работ;

Система поощрения является одним из методов воздействия на эффективность работы персонала. Предприятие должно выбрать для себя такой метод поощрения, чтобы побудить работников к достижению высоких результатов по качеству продукции, по увеличению ее выпуска.

Материальные стимулы содействуют достижению целей предприятия, выполнению его краткосрочных и долгосрочных планов.

Поскольку в разработке системы материального поощрения основополагающую роль играют стратегические планы предприятия, то необходимо иметь в виду, что система поощрения должна содействовать достижению важнейших задач, которые поставлены предприятием на перспективу.

Ранее в экономике в качестве ведущих, а потому и стимулируемых использовались показатели объема валовой и товарной продукции. Выбор этих показателей диктовался потребностями развития народного хозяйства, выраженными в планах. В настоящее время в промышленности наиболее актуальными являются вопросы повышения эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия, повышение качества продукции и снижение ее себестоимости.

Общие принципы обеспечения эффективности материального стимулирования повышения качества работы сводятся к следующему:

- общая сумма премий, выплачиваемых за повышение качественных показателей работы, должна составлять лишь часть денежных средств, полученных дополнительно после введения указанной системы стимулирования, а именно: за счет повышения цены на ту часть продукции высшего сорта, на которую увеличился объем реализации этой продукции, за счет реализации дополнительно произведенной продукции в результате повышения ее качества, за счет экономии денежных средств, полученной в результате введения указанной стимулирующей системы;

- премированию подлежат только те категории работников, которые непосредственно оказывают влияние на показатели качества;

- обеспечение строгого контроля за качеством продукции.

Также важно отметить то, что периодичность премирования необходимо установить в зависимости от специфики производства и с учетом результатов деятельности за определенный период.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Близнюк А.А., Пыхтина В.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Одним из основных результатов проектов перспективного планирования является разработка стратегии развития хозяйственной структуры. Ее основой является комплекс мер (программ), ориентированных на максимальное использование ключевых конкурентных преимуществ предприятия, выявленных на этапе диагностики.

Составной частью стратегии являются: кратко-, средне- и долгосрочные цели и задачи компании, а также обоснование объема структуры и источников инвестиционных ресурсов, требуемых для их реализации. Ее формированию предшествует финансовая оценка долгосрочных альтернатив.

Качественные и количественные ориентиры корпоративной стратегии являются основой для разработки маркетинговой, инвестиционной, технологической и организационной функциональных стратегий развития компании.

Реализация стратегии обуславливает необходимость проведения соответствующих преобразований. При этом организационная структура выступает в качестве основного механизма распределения ресурсов и управления компанией для достижения поставленных целей (табл. 1).

Таблица 1 - Цели деятельности предприятия и действия по их достижению

Стратегические цели	Пути достижения (задачи)
1. Увеличение доли рынка до 6-7%	Увеличение объемов реализации на 20%
2. Повышение качества продукции	Разработка системы комплексного стимулирования персонала
3. Упрочение положения в отрасли	Повышение конкурентоспособности продукции
4. Расширение ассортимента	Разработка и освоение выпуска новых видов продукции
5. Снижение издержек производства по сравнению с конкурентами	Уменьшение себестоимости продукции за счет внедрения новых технологий
6. Повысить эффективность работы персонала	Обеспечить рост и развитие перспективных работников в целях формирования единой команды
	Усовершенствовать систему мотивации
	Усовершенствовать методику повышения квалификации персонала
7. Повысить прибыльность предприятия	Повышение оборачиваемости оборотных средств

Для предприятия любой сферы деятельности, прежде всего, необходимо определить основные стратегические направления, по которым необходимо развиваться:

- формирование с применением научных подходов стратегии функционирования и развития, оптимального портфеля новшеств и инноваций;
- структуризация целей деятельности;
- комплексное обеспечение выполнения планов;
- формирование организационно-технологических и социально-экономических мероприятий, обеспечивающих достижение намеченных целей;
- координация выполнения мероприятий по заданиям, исполнителям, ресурсам, срокам, месту и качеству работ;
- стимулирование выполнения плановых заданий.

Определение конечной цели развития предприятия – это определение рубежа его стратегического превосходства по сравнению с другими на период 2-3 года. Такой рубеж можно достичь путем занятия устойчивого места на рынке, благодаря проведению следующих мероприятий:

- повышение качества выпускаемой продукции и завоевание определенного имиджа;
- уменьшение себестоимости продукции по сравнению с основными конкурентами-производителями;
- за счет своевременного реагирования на нужды потребителей и удовлетворения их запросов;
- путем формирования эффективной системы управления конкурентоспособностью предприятия.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бондаренко А., Розиева Сурай

Науковий керівник: Шершенюк О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Ефективність аналізу і управління будь – якими видами ризиків в процесі інноваційного планування багато у чому визначається наявністю обґрунтованої їх класифікації.

Розподіл ризиків на окремі групи за визначеними ознаками для досягнення певних цілей, визначення місця кожного ризику в їх загальній системі і застосування відповідних методів для зниження їх негативного впливу відбувається завдяки науково обґрунтованій класифікації ризиків.

В сучасній літературі існують багато різних класифікацій. За класифікацією Батенко Л.П. існує два види ризиків, пов'язаних з підготовкою і реалізацією інноваційного проекту: систематичний і несистематичний. Перший належить до зовнішніх щодо проекту чинників і перебуває поза загальним контролем над виконанням проекту.

Стан економіки в цілому, політична нестабільність, умови оподаткування, тобто чинники, пов'язані з діями держави є прикладами систематичного ризику. Інші види систематичного ризику відбивають вплив чинників конкурентного середовища, як-то: загальний ринковий попит, рівень конкуренції, ціни на сировину і робочу силу в галузі. Означені чинники мають розглядатися, бо проект, як правило, є замалим для того, щоб впливати на зміну цих чинників. Несистематичним є ризик, що безпосередньо стосується проекту. Рівень рентабельності виробництва, період початку будівництва і суто процес будівництва, вартість основного капіталу і продуктивність – усе це є видами несистематичного ризику. Інші види несистематичного ризику включають у себе зовнішні чинники, які можна контролювати або впливати на них у межах проекту. Це – заробітна плата персоналу проекту, ціни збуту продукції проекту, ціни постачальників на сировину і навіть урядові податки, як-от митний та акцизний збори, інші види податків.

Сучасна практика відокремлює ще кілька класифікаційних ознак проектних ризиків.

За тривалістю дії ризики можуть бути короткостроковими, тобто пов'язаними з фінансовими інвестиціями, що впливають на ліквідні позиції фірми, або довгостроковими, які виникають під час вибору напрямку інвестування.

За мірою впливу на фінансовий стан фірми розрізняють ризики припустимі (пов'язані із загрозою певної втрати прибутку), критичні (пов'язані із можливою втратою очікуваної виручки) і катастрофічні (що виникають у разі втрати усього капіталу фірми і супроводжуються банкрутством).

За можливістю усунення ризики поділяють на недиверсифіковані (що не підлягають усуненню) і диверсифіковані (для яких існують можливі шляхи подолання).

За мірою впливу на зміну реальних активів фірми можна виділити: динамічні – ризики непередбачених змін вартості основного капіталу, що відбуваються внаслідок прийняття відповідних управлінських рішень, ринкових або політичних обставин, які можуть призвести як до втрат, так і до збільшення прибутків; статичні – ризики втрати реальних активів унаслідок завдання збитків власності через некомпетентність керівництва.

При створенні класифікації ризиків інноваційних проектів, як стверджують деякі економісти, доцільно використовувати блоковий принцип. Він передбачає розподіл інноваційних проектів за категоріями, видами, групами, підгрупами та іншим рівням. Саме через багатогранність ризиків інноваційних проектів класифікація здійснюється не за допомогою скрізного, а використовуючи блоковий принцип. Ризики можуть бути зовнішні, внутрішні, змішаного видів (табл. 1).

Таблиця 1 – Класифікація ризиків

Назва виду інноваційного ризику		
Зовнішні ризики	Змішані ризики	Внутрішні ризики
Загальноекономічний, ринковий, природно-кліматичний, інформаційний, науково-технічний, нормативно-правовий	Ці види ризиків пов'язані з діяльністю розробників інноваційних проектів. Тому всі перераховані зовнішні ризики, включають в себе і дії суб'єктів внутрішньої, а значить вони можуть входити до складу змішаних ризиків	Ці види ризиків залежать від внутрішніх чинників та дій суб'єктів відповідного середовища

Класифікація Шершенюк О.М. дає досить узагальнену характеристику інноваційних ризиків, бо не враховані дуже важливі для нашої країни політичні ризики, об'єднуючи їх з групи так названої «Інші фактори». Автор стверджує що, ризики інвестиційного проекту необхідно розділити на три групи:

- ризики опортуністичної поведінки партнерів (порушення партнерами своїх контрактних зобов'язань);
- кон'юнктурні ризики;

– інші ризики (політичні, ризики нової технології тощо).

При виборі конкретних засобів впливу на інноваційні ризики необхідно виходити з наступних принципів, запропонованих Журавльовим Ю.В.: не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал; не можна ризикувати більшим заради малого; слід передбачати наслідки ризику. Застосування на практиці цих принципів означає, що необхідно визначити максимально можливі збитки по інноваційному ризику, зіставити його з об'ємом капіталу підприємства, яке підвергається даному ризику, потім зіставити його можливі збитки із загальним об'ємом власних ресурсів і визначити, чи не приведе даний ризик до банкрутства.

Інструментом, під дією якого класифікація і аналіз проектних ризиків стають глибшими, а рішення про доцільність проекту – ефективнішими, є управління ризиками. Воно передбачає підхід до ризиків і невизначеності не як до незмінних подій, а як до подій, на які можна впливати регулюванням окремих параметрів.

Тобто враховуючи вище сказане та наведені класифікації можна зробити висновок, що всі автори розглядають ризики інноваційної діяльності в розрізі чинників їх виникнення, часу їх знаходження та інших причин. Жодна з класифікацій, на нашу думку, не характеризує життєвий цикл інновацій, а це є не припустимим, бо в залежності від кожної стадії цього багато етапного процесу, можна підібрати найбільш оптимальний метод управління і мінімізації ризиків та, можливо, в деяких випадках передбачити саму ситуацію та джерела виникнення ризиків.

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бородаевский А.В.

Научный руководитель к.ю.н., доцент Леонтьева Л.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В понятие хозяйственная деятельность предприятия включаются процесс изготовления продукции, добыча продукции или проведение определенного вида работ, а также экономическая деятельность транспортного предприятия.

Учитывая, что в различных законодательных актах, в частности, в Законах Украины "О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности", "О внешнеэкономической деятельности" предоставляются несколько отличающиеся определения такой деятельности, является необходимость их приведения в соответствие с определением, предоставленного ГК Украины.

Главным отличием этого определения в ГК Украины является то, что хозяйственная деятельность осуществляется в сфере общественного производства, то есть затрагивает сферу публичных интересов. Государство несет ответственность перед обществом за обеспечение его членов необходимыми материальными благами, которые создаются в процессе производства.

Данное определение устанавливает различие законодательного определения от бытового понимания хозяйственной деятельности. Во-первых, эта деятельность осуществляется субъектами хозяйствования, которые прошли процедуру государственного признания. Во-вторых, эта деятельность осуществляется в сфере общественного производства, т. е. в сфере создания и реализации определенных благ, которые совершают круговорот в пределах определенной организованной системы (института), которым является рынок. В-третьих, эта деятельность является систематической и профессиональной, ее цель - удовлетворение интересов потребителей. В-четвертых, эта деятельность всегда ценную определенность и порождает фискальные обязательства перед государством.

Хозяйственную деятельность разделяют на коммерческую и некоммерческую. Критерием такого деления является цель деятельности - получение прибыли. При этом не требуется получения определенного результата в виде прибыли. Виды хозяйственных отношений, возникающих в сфере хозяйствования:

1) Хозяйственно-производственные отношения - это отношения, возникающие непосредственно в процессе осуществления общественного производства, направленного на изготовление и реализацию продукции, на выполнение работ или предоставление услуг стоимостного характера, имеющих ценную определенность, и на реализацию дееспособности предприятия.

2) Организационно-хозяйственные отношения имеют место в сфере управления хозяйственной деятельностью. Эти отношения имеют вертикальный характер, когда один субъект права имеет определенные права относительно другого субъекта, в то время как другой субъект права имеет только обязанности. Общей чертой этих отношений является наличие публичного интереса и контроля со стороны органов государственной власти или местного самоуправления.

3) Внутрихозяйственные отношения - это отношения, возникающие между функциональными и территориальными подразделениями одного предприятия. Несмотря на то, что такие отношения носят хозяйственно-производственный характер, они осуществляются между субъектами, которые не имеют статуса субъектов права (цеха, филиала, представительства). Но это влияет на правовые последствия такой хозяйственной деятельности, а именно на отсутствие налоговых обязательств перед государством, отсутствие дееспособности.

Основы хозяйственной деятельности предприятий транспорта:

- перевозка пассажиров, грузов, багажа и почты, предоставление других транспортных услуг, эксплуатация и ремонт путей сообщения осуществляются железными, пароходствами, портами (пристанями), автомобильными, авиационными, дорожными предприятиями и организациями, если это предусмотрено их уставами.

- предприятия транспорта осуществляют перевозки и предоставление услуг на основе государственных контрактов, государственных заказов и договоров на перевозку пассажиров, грузов, багажа, почты учетом

экономической эффективности провозных и перерабатывающих возможностей транспорта.

- экономические отношения предприятий транспорта, возникающих в процессе перевозки, основанные на принципах взаимной выгоды, равной и полной ответственности.

С учетом указанных признаков можно дать следующее определение хозяйственной деятельности: хозяйственная деятельность - это общественно полезная деятельность субъектов хозяйствования по производству продукции, выполнению работ, предоставлению услуг с целью их реализации за плату (как товара), что основывается на сочетании частных и публичных интересов. Хозяйственная деятельность жизненно необходимо Украине, так как она организует работу каждого предприятия. Определяет его приоритеты и цели.

ЩОДО ПРОБЛЕМАТИКИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Бубенко І. П.

Науковий керівник к. е. н., доцент Шматковська Т. О.

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

В період переходу до ринкової економіки автоматизація обліку, точність і оперативність інформації є вирішальними факторами успішного розвитку як окремого підприємства, так і економіки України в цілому. Потреба у використанні персональних комп'ютерів для автоматизації бухгалтерського обліку є важливою складовою системи інформаційного забезпечення всієї діяльності підприємства. Стан та використання основних засобів є важливими для забезпечення конкурентоспроможності функціонування підприємства, а їх склад та структура здійснюють безпосередній вплив на організацію виробничого процесу.

Рациональне управління основними засобами потребує своєчасного оперативного обліку за їх надходженням і використанням [3], а це неможливо без застосування в обліку комп'ютерних технологій. Останнім часом в системі бухгалтерського обліку відбувається якісно новий етап, який характеризується прагненням до створення інтегрованих автоматизованих систем, що поєднують усі завдання управління.

Використання комп'ютерів дозволяє ефективно вирішити проблему аналітичного обліку. Якщо при застосуванні паперових форм обліку збільшення рівнів деталізації аналітичного обліку та переліку об'єктів аналітики потребує збільшення кількості облікових працівників, то при застосуванні обчислювальної техніки є можливість вести аналітичний облік із будь-яким рівнем деталізації та широкою номенклатурою аналітичних об'єктів.

Функція автоматизованого робочого місця бухгалтера по основних засобах полягає у виконанні системних обліково-контрольних операцій: автоматизації документування первинної інформації; оперативне управління,

контроль за наявністю та рухом основних засобів; нарахування амортизації; видачі необхідної інформації в друк або на екран дисплея по запиті [1].

Найбільш оптимальною з точки зору можливості її модифікації є програма «1С: Підприємство», в якій можна автоматизувати всі необхідні ділянки обліку операцій за допомогою конфігуратора. На сьогоднішній день найбільш актуальною версією платформи «1С: Підприємство» є версія 8.1. «1С: Бухгалтерія 8.1», яка призначена для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю, надання послуг, виробництво тощо.

Можна виокремити комплекс задач щодо автоматизації обліку основних засобів, зокрема: облік об'єктів основних засобів за місцями зберігання та класифікаційними групами; контроль за правильністю та своєчасністю відображення руху основних засобів; нарахування й відображення амортизації основних засобів, формування витрат на ремонт, модернізацію та реконструкцію основних засобів [4; 5]; здійснення переоцінки основних засобів; виявлення морально застарілих об'єктів основних засобів на підприємстві.

Програма «1С: Підприємство 8.1» володіє необхідним набором спеціалізованих засобів (довідників, документів, звітів) для забезпечення обліку й аналізу результатів більшості операцій з основними засобами підприємства [2, с.188]. За посередництва програми стає можливим оперативне одержання інформації про наявність і рух основних засобів як у цілому по підприємству, так і в розрізі їх місць зберігання та класифікаційних груп.

Отже, можна зробити висновок, що за посередництва бухгалтерських програмних продуктів можна отримувати оперативну і якісну інформацію щодо господарських операцій з основними засобами підприємства. В сучасних умовах господарювання підприємствам доцільно було б використовувати для забезпечення автоматизації облікового процесу щодо основних засобів можливості програмного продукту «1С: Підприємство 8.1».

Література:

1. Клименко О. В. Інформаційні системи і технології в обліку: навчальний посібник / О. В. Клименко. – К.: Центр учбової літ-ри, 2008. – 320 с.
2. Шипунова О. В. Основні аспекти організації обліку необоротних активів у середовищі комп'ютерних інформаційних систем / О. В. Шипунова // Збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – Вип. 28. – С. 187–195.
3. Шматковська Т. О. До проблематики формування та відтворення основних засобів на сільськогосподарських підприємствах / Т. О. Шматковська, С. М. Онисько, О. Г. Агрес // Держава та регіони : серія : економіка та підприємництво. – 2010. - № 2. – С. 139 – 145.
4. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materialy VI międzynarod. naukow-

praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>

5. Шматковська Т. О. Раціоналізація робочої документації щодо аудиту ремонту та модернізації основних засобів з використанням програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, Л. Г. Жалко // Strategiczne pytania swiatowej nauki – 2010 : materialy VI miedzynarodowej naukowii–praktycznej konferencji. – Volume 3. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Publishing House «Education and Science», 2010. – S. 45-47.; (07-15 lutego (лютого) 2010 roku). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3089>

THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

K.V. Borokh

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Small business is a significant component of the market economy, an integral element of the competitive mechanism. Small business gives a market economy, the flexibility, mobilizes financial and production resources of the people, carries a powerful anti-monopoly potential, is a major factor of restructuring and ensure the breakthroughs of scientific and technological progress, solves the problem of employment and other social problems of the market economy. That's why the formation and development of small business is a strategic task of the reform of economic policy [1].

The main reasons of braking of development of small entrepreneurship in Ukraine and its regions is [2]:

- the lack of an effective mechanism of implementation of the state policy concerning support of small business. This issue has not yet occupied the proper place in the activities of local bodies of state Executive power;

- incredibly heavy burden of taxation; low pace in the process of reforming property;

- the lack of adequate regulatory support of development of small business;

- the limited or total absence of material financial resources;

- imperfection of the system of accounting and statistical reports of small businesses, limited information and Advisory support, the imperfection of the system of training and retraining of personnel for entrepreneurial activity.

The analysis of the status and problems of development of small business in Ukraine shows that further development of the situation without the active and positive intervention of the state can cause the collapse of this sector of the economy concerned with the growing economic problems and increasing social pressure. Therefore there is a need for effective government policies to support small businesses.

The solution to this problem should focus on the following key areas:

- the establishment of an appropriate regulatory framework;

– issues of organizational support of small entrepreneurship, first of all: to develop and adopt target and regional programs of development and support small businesses with appropriate financial and organizational support; to implement a unified vertical system of Executive bodies on issues of small entrepreneurship of the Cabinet of Ministers of Ukraine to the regional, district state administrations; to develop a unified system of registration and legalization of businesses; to improve the network and increase the efficiency of public associations of small business; the formation and development of the system of financial support of small business, what you first need to make changes and additions to the Law of Ukraine "On taxation system" and other laws, which provide for a reduction in the number of fees and charges, the transition to a single comprehensive tax, the introduction of the patent system for individual entrepreneurs (individuals), exemption from taxation a part of profit (income) allocated to the refinancing of small business entities; to provide for the use of public credit lines for support of small businesses indicating the average size of the loan, interest rates and sectors of lending under condition of creation of new jobs;

– to introduce a procedure for lending to SMEs by commercial banks under guarantees of the budget funds;

– to introduce preferential taxation of profits of commercial banks derived at the expense of lending to small businesses;

– organize information, advisory and staffing, primarily to recover the quarterly statistical reports on the activity of subjects of small business; to develop the methodology of forecasting of development of small business; to create a network of information-analytical centers are small businesses; to conduct the necessary advocacy work aimed at formation of favorable public opinion about entrepreneurship; to organize preparation and retraining through a system of business centers. The role and place of small enterprises in the national economy is manifested in their functions: the formation of a competitive environment; the provision of a market economy, flexibility, responsiveness to market needs, mobility; accelerating the implementation of new technical and commercial ideas, the creation of new jobs and solving employment problems; the mitigation of social tension, the democratization of market relations, the creation of the middle class [3; 58-64].

The main reasons of braking of development of small business in Ukraine are: absence of an effective mechanism of implementation of the state policy to support small business; incredibly heavy burden of taxation; the low rates and distortions in the process the reform of property rights; lack of adequate regulatory support of development of small business; the limited or complete lack of financial and material resources; shortcomings in the system of accounting and statistical reports of small businesses, limited information and Advisory support. Key issues in the further development and growth of small business in Ukraine, have a difficulty in entering the market for the newly established enterprises and excessive regulatory requirements and taxes for acting enterprises.

References:

1. Кондратюк Т. Державна політика підтримки малого бізнесу: зміст і механізм реалізації// Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001.- №4. –с.111-118.

2. Азьмук Н.А. Управління розвитком малого підприємництва на регіональному рівні. Дис. канд. екон.наук. – К.: КНЕУ, 2003. – 212 с.

3. Варналій З. Тенденції становлення малого підприємництва в Україні // Ринкові перетворення, стр. 58-64.

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ

Буров О., Енхбаяр Батчулуун

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шершенюк О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Ризик в організаціях виникає через невизначеність умов та процесів діяльності організацій. Очевидно, що інноваційна діяльність, вносячи значні зміни, а іноді й радикальні зміни у виробничі процеси, значно збільшує невизначеність динаміки і результатів діяльності організації.

В умовах невизначеності виникає потреба в розробці таких методів і прийомів прийняття і обґрунтування рішень в сфері інноваційної діяльності, які забезпечували б мінімальність збитків через різницю між реальним і плановими процесами реалізації нововведень. У цьому і полягає головна задача теорії управління інноваційними ризиками.

Під управлінням ризиком в інноваційній сфері розуміють сукупність практичних заходів, які дозволяють знизити невизначеність результатів інновації, збільшити корисність реалізації нововведень, знизити вартість досягнення інноваційної мети. Головним методологічним принципом цього поняття є забезпечення співставлення оцінки корисності і міри ризику за рахунок обчислення обох цих показників в однакових одиницях виміру.

Збільшення корисності інновацій прямо пов'язано з варіантністю реалізації нововведення. Розробка варіантів виконання інноваційних проектів є головним завданням теорії управління інноваціями. А оскільки число варіантів реалізації інновації обмежене кінцевою множиною, цілком задовільні результати дають детерміновані методи вибору альтернатив. На цьому і заснований, наприклад, метод конкурсного відбору проектів.

Аналіз ризиків проекту дозволяє оцінити чутливість економічних показників проекту до змін зовнішнього середовища під впливом факторів інфляції, невизначеності, ризику, характерних для української економіки й розробити заходи щодо ослаблення їх негативного впливу. При цьому визначаються границі зміни економічних умов, у межах яких проект залишається ефективним, виробляється параметричний сценарій, імовірнісний аналіз його розвитку. Своєрідність інноваційного виду діяльності пов'язана з акумулюванням усіх видів ризиків в одній сфері підприємництва, а саме, кредитних, відсоткових, валютних, збутових, кон'юнктурних, технічних, операційних тощо. Інноваційні проекти містять комплекси економічних, технічних, технологічних, організаційних, фінансових і інших проектних

рішень, які приймаються в умовах невизначеності, що обумовлює необхідність достовірного урахування рівня ризику. Етапи циклу управління інноваційними ризиками представлені на рис. 1.

Метою аналізу ризиків є надання потенційним інвесторам або учасникам проекту потрібних даних для прийняття рішення відносно доцільності участі у проекті та набору заходів по захисту їх від можливих фінансових утрат, тому аналіз може проводити кожен учасник проекту.

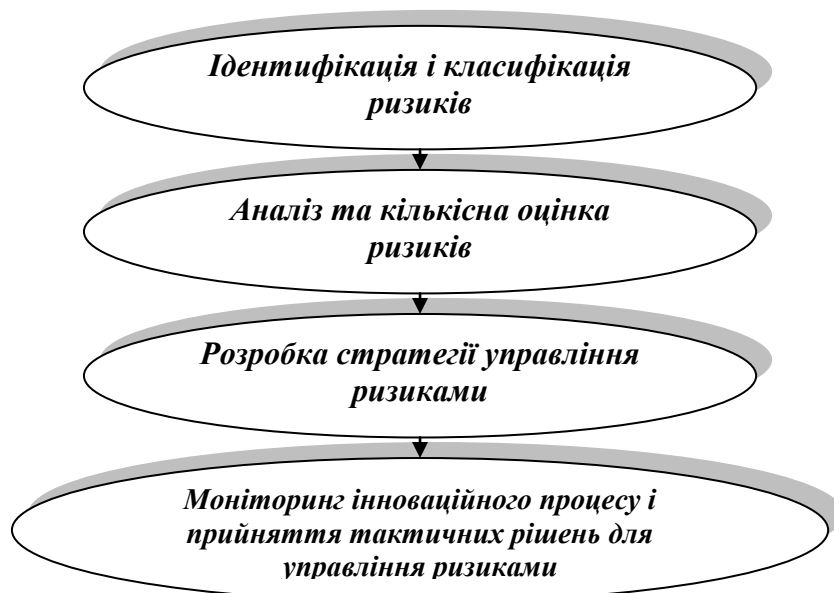


Рис. 1. Етапи циклу управління ризиками інноваційної діяльності

Прийняття рішення щодо інноваційних проектів передбачає урахування інтересів усіх його учасників.

Головні задачі управління ризиками в інноваційній діяльності витікають з стратегічних цілей інноваційного розвитку, забезпечуючи їх реалізацію. До числа таких можна віднести:

- прогнозування проявів негативних факторів, які впливають на динаміку інноваційного процесу;
- оцінка впливу негативних факторів на інноваційну діяльність і на результати впровадження нововведень;
- розробка методів зниження ризиків інноваційної діяльності;
- створення системи управління ризиками в інноваційній сфері.

Слід зауважити, що ефективне управління підприємством, особливо інноваційними процесами, неможливо тільки за допомогою існуючої інформації. Практика показує, що, розробляючи заходи для зменшення ризиків деяких подій у майбутньому проекті, часто доцільно планувати можливі дії, які зможуть запобігти збільшенню інвестицій, підвищенню цін на продукцію проекту, зменшенню фізичного обсягу продажу, збільшенню тривалості виробничого та збутового циклу тощо. Найдоцільніше здійснювати вище перераховані заходи за допомогою спеціальної підсистеми в системі управління підприємством. Розробка і впровадження такої підсистеми має опиратися на знання методів управління ризиком.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОСОБЛИВА ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

Василькова В.Р., Пилявська К.О.

Науковий керівник, кандидат економічних наук Бабайлов В. К.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Підприємництво як термін, поняття і явище зазнало значну еволюцію у своєму розвитку [1, с. 9-13]. Однак й досі немає єдності в його інтерпретації й особливе його зв'язку з менеджментом. При цьому досі поширене підкреслення принципової відмінності підприємництва і менеджменту й навіть їх протиставлення. Концентровано воно відображено у двох протилежних й суперечливих одна одній концепціях: у сучасній концепції менеджменту і соціально-філософській концепції Бернштейна і Шмідта [2, с. 60-64]. Причому це протиріччя до останнього часу навіть не помічалось в науковій літературі.

У даній доповіді представлена принципово нова точка зору на зв'язок підприємництва та менеджменту, яка вперше висловлена доцентом кафедри економіки підприємства Бабайловим В.К. в сучасній публікації у 2015 році [2, с. 60-64]. В неї проводиться детальний аналіз поглядів основних ідеологів відмінності підприємництва та менеджменту таких, як Бернштейн, Шмідт, Бернхейм, Сорокін, Парсонс, Белл, Мескон. Зокрема, головним аргументом на користь їх думки є твердження, що підприємець на відміну від менеджера не перебуває на посаді. І це при тому, що вони правильно інтерпретують поняття «Посада (Повноваження)» як право розпоряджатися ресурсами підприємства. Але, якщо бути логічним і послідовним, то неминуче приходиш до висновку, що не тільки виробничі менеджери розпоряджаються ресурсами підприємства, а й підприємці. Вони як власники підприємства мають навіть більші права на це, а значить, і займають більш високу посаду, ніж виробничі менеджери! Виробничі менеджери тільки з дозволу підприємця розпоряджаються ресурсами підприємства. До того ж підприємець наділений ще й правом найму на посаду самих виробничих менеджерів. Необхідно враховувати й ту обставину, що діяльність підприємця теж обмежена, регламентована, зокрема ліцензією (фактично аналогом посадової інструкції) як документом, що засвідчує право займатися певним видом діяльності.

Підприємець дійсно є організатором діяльності будь-якого підприємства, саме без його інвестицій підприємства не було б взагалі. Підприємець впроваджує, інвестує новачі. Він «Інноватор» та Інвестор одночасно. Тому логічно Підприємництво трактувати як Інноваційно-Інвестиційний менеджмент, як специфічну, особливу функцію менеджменту, яка реалізується в різних формах власності. І якщо традиційно вважалось, що Інноваційний та Інвестиційний менеджмент – це безпосередня діяльність тільки виробничих менеджерів, яка делегована їм власником підприємства, то, виходячи з результатів публікації [2, с. 60-64], можна стверджувати, що в дійсності інноваційними та інвестиційними менеджерами є саме та, насамперед, самі власники підприємства, – підприємці. Це призводить до іншої, нової оцінки ролі і місця Підприємництва на підприємстві та в суспільстві в цілому: підприємець займає вищу посаду в організаційній структурі управління підприємством.

Особливість Підприємництва як функції менеджменту проявляється й в тому, що вона визначає, координує, інтегрує, контролює всі інші функції Менеджменту. Література:

1. Бабайлов, В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы / В. Бабайлов // Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №1(4)-2013. – Харків: ХНАДУ, 2013 – С. 9 – 13.
2. Бабайлов, В.К. Предпринимательство – особая функция менеджмента / В. Бабайлов // Проблемы і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №3(10)-2015. – Харків: ХНАДУ, 2015 – С. 60 – 64.

СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ, ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Віскер Т. В.

Національний університет харчових технологій

Сьогодні проблема організації оплати праці на підприємстві є однією з найактуальніших. Останні роки були вкрай важкими для розвитку ринку праці в Україні, тому у цих умовах праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, внаслідок чого відбувається зміна змісту і форми соціального забезпечення.

За таких умов все більшого значення набуває соціальний пакет, який формується відповідно потребам співробітників та цілей роботодавців, з врахуванням принципів конкурентоспроможності на ринку праці

В останній час поняття соціального пакету все більш активно використовується у регулюванні трудових відносин на соціальному ринку праці.

Соціальний пакет – це додаткові пільги і бонуси, які підприємство пропонує своїм співробітникам, щоб утримати їх, як фахівців і стимулювати для просування по кар'єрних сходах [1, с. 62].

На сьогодні існує конкуренція між підприємствами-роботодавцями на ринку праці не тільки за рівнем заробітної плати, але й за обсягом і змістом соціальних пільг. Отже, привабливий соціальний пакет дозволяє залучити та утримати на підприємстві кваліфікованих працівників, чиї професійні вміння на даний момент є затребуваними і дефіцитними, тобто виступає як реальна конкурентна перевага на сучасному ринку

Структура та зміст соціального пакета підприємства чітко не визначені жодним нормативним актом. Тому це питання вирішується самостійно на кожному підприємстві.

Найчастіше, соціальний пакет складається з трьох елементів [2, с. 278]:

– **Обов'язковий соціальний пакет** – це щорічна оплачувана відпустка, оплата листків тимчасової непрацездатності (лікарняних), відрахування в соціальні фонди, обов'язкове медичне страхування (тобто те, що роботодавець

зобов'язаний надавати своєму працівнику за трудовим законодавством і іншими законами України)

– Конкурентний соціальний пакет – це все те, що компанія додає до зарплати співробітника за власним бажанням: пільгове чи безкоштовне харчування, добровільне медичне страхування, оплату спортивних заходів, надання корпоративного автомобіля, пільгові путівки. Завдяки цим додатковим умовам, роботодавець є конкурентноздатним на ринку праці і залучає у свою компанію кращих фахівців.

– Компенсаційний соціальний пакет – це повернення працівнику особистих витрат, які він затрачає в процесі виконання своїх посадових обов'язків. Це може бути: оплата мобільного зв'язку, компенсація бензину й амортизації при використанні особистого автомобіля, часткове чи повне повернення витрат на навчання.

Вартість соціального пакета може складати від третини до половини величини заробітку. В Україні вважається нормальним, коли пільги соціального пакета не перевищують 10-15% від заробітної плати працівника, а припустимі витрати на управління соціальними пакетами – 5-7% їхньої вартості. Водночас у США соціальний пакет становить 40-50% базової заробітної плати. Аналогічна ситуація і в країнах Західної Європи.

За сучасних умов існує безліч методів формування соціального пакету, та найбільш ефективний полягає у поєднанні двох елементів, а саме:

1) «базовий пакет» – поширюється на всі категорії працівників підприємства і є постійним додатком до оплати та мотивації праці. Він може включати мінімальний спектр пільг та компенсацій в залежності від потреб трудового колективу;

2) «додатковий пакет» – що формується працівниками відповідно до набраних ними балів за результатами щорічної атестації їх професійних досягнень.

Таким чином, працівник, що тільки влаштувався на роботу, вже має деякі додаткові соціальні блага, однак за умови бездоганного виконання своїх обов'язків та досягнення певних трудових та професійних результатів, йому будуть надані додаткові блага.

Виходячи із вищезазначеного, соціальний пакет виконує принаймні три функції: гарантійну, мотиваційну та компенсаційну. Їх реалізація має забезпечувати досягнення основної мети – збалансування індивідуальних потреб працівника зі стратегічними силами компанії. Цей баланс досягається за відповідності соціального пакета таким основним цілям сторін трудових відносин: базові очікування від соціального пакета з боку працівника та основні вимоги до соціального пакета з боку роботодавця.

Таким чином, соціальний пакет є потужним інструментом впливу на ефективність, тривалість і успішність трудових відносин між працівником і роботодавцем. У той же час соціальний пакет виступає мотиваційним інструментом, що поєднує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, системою заходів, що дає можливість задовольнити потреби працівників і безпосередньо вплинути на процес виробництва.

Література

1. Білявський В. Соціальний пакет як інструмент мотивування персоналу торговельного підприємства // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №6. – С. 62-68.
2. Шоляк О.Ю. Розвиток соціально/трудова відносин: економічний, правовий та обліковий підходи // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2010. – № 30. – С. 273-280.

ПРАВОВИЙ РЕЖИМ МАЙНА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вороніна К.О.

Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого
Інститут підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України

Основу правового режиму майна суб'єктів господарювання, на якій базується їх господарська діяльність становлять право власності та інші речові права: право господарського відання, право оперативного управління та право оперативного використання майна (ч. 1 ст. 133 ГК).

Власність як економічна категорія характеризується привласненням індивідуумом чи групою індивідів матеріальних благ, які створені власне природою або людською працею в процесі виробництва. Таким чином, власність є суспільними відносинами, які складаються між людьми з приводу привласнення матеріальних благ.

Юридична наука розглядає право власності в двох аспектах:

в об'єктивному смислі – це сукупність норм, які регулюють відносини по володінню, користуванню та розпорядженню власником своїм майном;

в суб'єктивному смислі – це закріплена за власником юридично забезпечена можливість здійснювати ним будь-які дії, що не суперечать закону щодо майна на власний розсуд.

Право власності є абсолютним, оскільки в такому правовідношенні уповноваженій особі (власнику) протистоїть невизначена зобов'язаних осіб (невласників), кожна з яких зобов'язана утримуватися від порушення прав власника.

Отже, зміст права власності складають:

- право володіння;
- право користування;
- право розпорядження.

Право володіння – це юридичне панування особи над річчю, а також фактичне та господарське посідання нею (чи фактична приналежність майна особі).

Володіння річчю може здійснюватись як власником, так і іншими особами на підставі договору з власником чи на іншій правовій підставі. Володіння не власника речі визнається законним, якщо воно засновано на правовому титулі (договорі чи іншій правовій підставі) та охороняється законом, як і володіння власника.

Незаконне володіння може бути двох видів:

- ✓ добросовісне (коли володілець не знає і не може знати про незаконність свого володіння);
- ✓ недобросовісне (коли володілець знав чи повинен був знати про незаконність володіння).

Право користування – це гарантована законом та визнана за власником юридична можливість отримати (здобути) від речі її корисні господарські властивості в процесі особистого чи виробничого споживання, в тому числі отримувати плоди та доходи.

Право розпорядження – це визнана і гарантована законом можливість власника визначати юридичну долю речі, тобто можливість припинити право власності на неї або тимчасово зупинити здійснення прав володіння та користування.

Законодавство передбачає наступні види власності:

- приватна;
- комунальна;
- державна;
- колективна (за ГК, де регламентується статус підприємств колективної власності).

Суб'єктами права приватної власності є фізичні та юридичні особи; об'єктами може бути будь-яке майно, крім його видів, які відповідно до закону не можуть знаходитись у власності таких осіб (ст. 325 ЦК).

У державній власності знаходиться майно, в т.ч. кошти, які належать державі Україні; від її імені та в її інтересах право власності здійснюють органи державної влади (ст. 326 ЦК).

У комунальній власності знаходиться майно, в т.ч. кошти, які належать територіальній громаді; управління ним здійснюють безпосередньо територіальна громада та створені нею органи місцевого самоврядування (ст. 327 ЦК).

Стаття 324 ЦК та стаття 13 Конституції закріплюють об'єкти права власності Українського народу.

Похідними від права власності відповідно до положень ГК України є право господарського відання та право оперативного управління.

Право господарського відання є речовим правом суб'єкта підприємництва, який володіє, користується і розпоряджається майном закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом) з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна за згодою власника у випадках передбачених законодавством (ч. 1 ст. 136 ГК).

Право оперативного управління – це речове право суб'єкта господарювання, який володіє, користується і розпоряджається майном закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом) для здійснення некомерційної господарської діяльності в межах, встановлених законодавством та власником (уповноваженим ним органом) (ч. 1 ст. 137 ГК).

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПОВЕДІНКА ПОКУПЦІВ»

Є.С. Даниленко

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах динамічності ринкового середовища та зміни поглядів, потреб і смаків покупців, підприємствам необхідно постійно шукати нові способи маркетингового впливу на наявних і потенційних клієнтів.

Досліджуючи бажання та мотиви покупців, а також процеси здійснення купівлі-продажу, підприємства можуть максимально повно задовольнити потреби клієнтів, обґрунтувати рекомендації щодо виділення окремих сегментів ринку, розробити моделі поведінки покупців на різних сегментах ринку, сформулювати маркетингові стратегії управління поведінкою покупців тощо.

Нині саме поведінка покупців здійснює визначальний вплив на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах.

Для того, щоб зрозуміти за допомогою яких інструментів маркетингу можливо найбільш ефективно управляти поведінкою покупців, необхідно попередньо визначити дефініцію даного поняття.

Вивченню поведінки покупців присвячені наукові праці багатьох учених.

У табл. 1 наведені визначення сутності категорії «поведінка покупців», що надавалися різними науковцями.

Таблиця 1

Точки зору науковців щодо тлумачення терміну «поведінка покупців»

Визначення	Особливість тлумачення	Автори, джерело
Поведінка покупців – це діяльність, спрямована на одержання, споживання і розпорядження, включаючи процеси ухвалення рішення та дії до і після купівлі.	Розглядається на рівні кожної особистості, спираючись на її потреби, смаки та бюджетні обмеження. Побічно вказується на долю товару.	Дж. Енджел, Р. Блекуелл, П. Мініард [1, с. 38]
Поведінка покупців – це особливий вид соціальної поведінки, яка має специфічні соціально-психологічні механізми регуляції.	Розглядається на рівні кожної особистості. Вказує на існування «чорної скрині» покупця.	В. Редько [2, с. 12]
Поведінка покупців – це цілеспрямована або ситуативна активність індивідів, що може бути виражена через систему соціально-економічних та психологічних факторів.	Розглядається на рівні кожної особистості, спираючись на її потреби, смаки та бюджетні обмеження. Вказує на існування різних видів покупок.	С. Дибб [3, с. 164]
Поведінка покупців – це	Розглядається на рівні	М. Солом

наука про процеси, що відбуваються, коли окремі індивідууми чи групи вибирають та купують товари, послуги, ідеї чи переживання, користуються ними і позбуваються від них із метою задоволення своїх потреб та бажань.	кожної особистості. Зазначається вплив різних факторів (потреби, смаки, бюджетні обмеження, референтних груп та рекламних кампаній) на процес прийняття рішення про покупку індивідом.	он [4, с. 33]
Поведінка покупців – це когнітивна, емоційна і фізична активність, що проявляється людьми під час вибору, оплати, використання товарів та послуг і припинення її у разі задоволенні потреб.	Розглядається на рівні суспільних відносин. Вказується на вплив досвіду окремої особистості чи суспільства в цілому на процес прийняття рішення про покупку індивідом.	Д. Статт [5, с. 24]

Наведені в табл. 1 визначення свідчать про існування різних думок щодо сутності категорії «поведінка покупців». У визначенні С. Дибба, на наш погляд, доречно описаний процес природи дій, що здійснюються покупцями (цілеспрямовані або ситуаційні дії, або як аналог – попередньо заплановані чи спонтанні), але не розглядаються післяпродажні процеси та доля товару, які описують М. Соломон та Д. Статт (придбання, використання, позбавлення).

Враховуючи різні думки авторів, на нашу думку, поведінка покупців – це попередньо заплановані або спонтанні цілеспрямовані дії індивідів, викликані впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, з пошуку інформації, вибору, придбання, використання товарів та позбавленням від них.

У цьому визначенні, на відміну від існуючих, враховано природу дій покупця і вплив різноманітних факторів, деталізовано дії людини під час прийняття рішення про купівлю та розглядається доля товару.

Література:

1. Энджел Дж. Поведение потребителей / Дж. Энджел, Р. Блэкуэлл, П. Миниард ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 759 с.
2. Редько В.В. Психологічні механізми прийняття рішень у побутовій діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психолог. наук : спец. 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології» / В.В. Редько ; КНТЕУ. – К., 2003. – 20 с.
3. Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка: Цели, анализ, стратегии / С. Дибб, Л. Симкин ; [пер. с англ. С. Жильцов]. – СПб. : Питер, 2002. – 239 с.
4. Соломон М. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / М. Соломон ; пер. с англ. под ред. В. Е. Момота. – СПб. : ДиаСофт, 2003. – 784 с.

5. Статт Д. Психология потребителя / Д. Статт ; пер. с англ. С. Егорова, Б. Орлова. – СПб. : Питер, 2003. – 446 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Зайцева Катерина

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Селезень С.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день дана тема є дуже актуальною, оскільки особливе місце в економічній системі держави і в житті суспільства відводиться саме малому підприємству. Це зумовлено тим, що воно є одним з провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на зайнятість, темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту.

Процес становлення і розвитку малого підприємництва неможливий без відповідного організаційно-правового забезпечення, тому розвиток малого і середнього підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений органу сфері розвитку малого і середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування.

Кабінет Міністрів України забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва, розроблення та виконання загальнодержавних програм розвитку малого і середнього підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, здійснює заходи щодо розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, спрямовує, координує та контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують надання державної підтримки[1]

Формування правової бази малого підприємництва — найголовніша передумова його становлення та розвитку. Законодавство у сфері малого підприємництва має становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Аналіз нормативно-правової системи регулювання українського малого підприємництва свідчить, що сучасна законодавча база є неадекватним відгуком на нові умови реформування української економіки, вона значною мірою гальмує розвиток уже функціонуючого малого підприємництва.

Для України, яка перебуває на перехідному етапі і в якій ще панує високо монополізована економіка, становлення та розвиток підприємництва як приватного сектору економіки набуває виключної актуальності [2].

Відсутність в Україні належної юридичної обґрунтованості цивілізованого розвитку малого підприємництва спонукає до стихійних, некерованих з боку держави процесів у регулюванні діяльності комерційних структур. Це призводить до значних втрат ефективності у функціонуванні комерційних

підприємницьких організацій, загостренню протиріч в інтересах держави і підприємців. Крім того стихійний розвиток малого підприємництва є високоризикованим.

На розвиток малого підприємництва в Україні негативно впливають проблеми недосконалості й обтяжливості системи оподаткування, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, нерегульованість питань фінансування і кредитування, зокрема мікрокредитування малого підприємництва, практична відсутність державної фінансової допомоги, нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва.

Основними напрямками дальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва українських малих підприємств; по-друге, наявні розрізнені документи, постанови перетворюються в життя далеко не цілком [3].

Саме малі підприємства забезпечують розвиток економічної системи країни та наближають її до споживачів. Підприємство здатне вирішувати такі економічні завдання, як створення в країні конкурентного середовища, залучення приватного капіталу і зовнішніх інвестицій, а також удосконалення наявних технологій виробництва. Водночас ці підприємства виконують найважливішу роль у державі – надають громадянам країни робочі місця, створюють реальні джерела їх доходів, забезпечують виробництво товарів, виконання робіт і надання послуг для населення за доступними цінами та збільшують дохідну частину бюджетів різних рівнів.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що удосконалення нормативно-правової системи призведе не лише до покращення становища та розвитку малого бізнесу в Україні, а й стане невід'ємною часткою антикризової політики, що забезпечить Україні швидкий, дієвий та позитивний результат в усіх сферах економіки.

Література

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», 2012
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики, 4-те вид., стер. – К.: Т-во Знання, КОО, 2008. – 302 с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ м. ХАРКОВА

О.М. Іванчук

Науковий керівник: к.е.н. Онісіфорова В.Ю.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день готельний бізнес є однією з найбільш перспективних і швидкозростаючих галузей, що приносить по всьому світу багатомільйонні прибутки. Готельний бізнес, як підгалузь туристського, несе в собі величезний потенціал для українського ринку. З кожним роком зростає кількість готелів, як в нашій країні, так і за кордоном. Індустрія гостинності є потужною системою господарства регіону або туристського центру і важливу складову економіки туризму. Незалежно від причин все частіше готелі займаються пошуком клієнта, а не клієнт шукає собі номер. Такий бурхливий розвиток сфери послуг і туризму в Україні в останнє десятиліття сприяло так само і формуванню системи просування готельних послуг, зокрема, створенню рекламного ринку. У ринкових умовах підприємства готельного сервісу повинні якісно задовольняти потреби населення в послугах і при цьому отримувати прибуток.

Особливістю сучасного готельного обслуговування є обсяг, якість і асортимент послуг у готельній сфері. У місті Харкові, як і у всіх містах України існує зоряна класифікація готелів. У місті присутні готелі як з однією зіркою, так і елітні п'ятизіркові готелі.

Класифікація готелів та аналогічних засобів розміщення за категоріями здійснюють відповідно із загальною характеристикою готелю, яку визначають комплексом вимог до матеріально-технічної оснащеності, перелік послуг і кваліфікації персоналу. саме перелік додаткових послуг і визначає кількість зірок готелю. Чим більше послуг таких наприклад як: ресторан, цілодобовий бар або кафе, прокат автомобілів, тим більше буде зірок у готелю.

Проте існує додатковий ряд класифікаційних ознак, які дають змогу туристу обрати готель який підійде саме йому. Такими ознаками є: розташування на території певної місцевості, ємність номерного фонду, рівень, асортимент та вартість послуг, рівень цін, що встановлюються на основні платні послуги, що надаються в номерному фонді, тривалість перебування, поверховість. Розподіл готелів за цими класифікаційними ознаками допоможе туристам і гостям Харкова, обрати саме той готель який найбільше йому підійде.

Щороку все більше туристів обирають для проживання саме міні-готелі, і це не випадково. Міні-готелі - ідеальний варіант для тих, хто хоче відпочити в затишному комфортабельному номері в тихому місці. У цьому випадку невеликі готелі в великому місті - краща альтернатива дорогим і пафосним готелям.

Основні переваги міні-готелів перед великими – це компактність, відсутність великого скупчення людей і шуму, привабливі ціни. Розглянемо більш детально ці переваги.

Компактність. Зазвичай міні-готелі Харкова складаються з 10-15 номерів. Завдяки компактності, атмосфера в невеликих готелях по-справжньому домашня й затишна, що має важливе значення під час відпочинку або ділової поїздки.

Відсутність великого скупчення людей і шуму. Дуже багато хто, приїжджає на ділові зустрічі, або просто подивитися місто хочуть відпочивати

без зайвої суєти і шуму. У звичайних готелях такої можливості немає, бо там постійно присутня велика кількість туристів.

В атмосфері затишку і комфорту, постоялець відчуває себе як вдома, а таке відчуття в великому готелі часом важко отримати навіть за дуже великі гроші. Малі готелі дозволяють оптимізувати обсяг надаваних послуг, оперативно контролювати їх якість і кількість, а також обирати найбільш ефективне співвідношення числа співробітників і відвідувачів.

Розвиток готельного бізнесу триває. Існує багато готелів з достойним сервісом. Проте можна сказати, що міні-готелі є гарною альтернативою великому готелю, за доступною ціною і з гарним сервісом.

ДОГОВІР ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Ігнатов Олександр

Науковий керівник: доц. Селезень С.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В нашій країні такий механізм фінансування придбання обладнання або транспортних засобів є відносно новим — розвиток ринку лізингових послуг пов'язують з ухваленням 1997 р. Закону України «Про фінансовий лізинг», тому й обізнаність щодо особливостей роботи лізингових компаній, тих вимог, які вони висувають до своїх потенційних клієнтів, відмінностей лізингу від, наприклад, кредиту чи розстрочки, переваг його використання є недостатньою.

Основними законодавчими актами України, що регулюють лізингові операції і визначають їх сутність, види і форми, є:

- Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р.
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 р.
- Закон “Про фінансовий лізинг” від 16.12.1997 р.

Так, згідно із статтею 292 Господарського кодексу України, лізинг-це господарська діяльність, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, лізинг може бути двох видів-фінансовий чи оперативний. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

Стаття 806 Цивільного кодексу України визначає, що за договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі).

Існує декілька альтернативних шляхів фінансування придбання основних фондів:

- підприємство може купити необхідний актив у постачальника за власні кошти;
- підприємство може залучити банківський кредит, або скористатися товарним кредитом постачальника і, нарешті,
- підприємство може скористатися лізинговою послугою.

В останніх двох випадках підприємство має можливість генерувати прибуток шляхом використання активів, а не через їх пряме придбання, виконуючи так зване “золоте правило фінансування”, за яким фінансування придбання основних фондів повинно здійснюватися впродовж строку їх корисного використання.

Якщо підприємство не має фінансової можливості придбати необхідний актив за власні кошти або вважає, що подібне джерело фінансування є для нього неефективним з економічного погляду, критерії прийняття рішення щодо купівлі основного засобу за рахунок кредитних коштів або через механізм лізингу мають бути такими:

- доступність джерела фінансування придбання (кредит, лізинг);
- швидкість оформлення всіх необхідних документів та прийняття рішення щодо видачі кредиту (участі в лізинговій операції з клієнтом);
- можливість придбання основного засобу зі знижкою, якщо такий підхід практикують постачальники або дилери;
- можливість гнучкого графіку сплати вартості залучених для придбання активу коштів (зокрема, в залежності від терміну отримання та розміру прибутку від використання основних засобів);
- вибір варіанту щодо придбання, повернення, tradein майна після закінчення строку фінансування;
- технічні моменти (банківський кредит вимагає оформлення, як мінімум, чотирьох договорів –купівлі-продажу, кредитного, страхування, застави; лізинг – лише одну лізингову угоду).

Таким чином, перший критерій, за яким порівнюються різні джерела фінансування придбання основних засобів – це доступність

Другий критерій, за яким порівнюється придбання основних засобів за рахунок кредитних коштів та через механізм лізингу, – швидкість прийняття рішення. За наявності відповідних продуктів і банк, і лізингова компанія можуть прийняти рішення впродовж одного дня або декількох годин. В такому разі отримання активу залежатиме від наявності його у постачальника та строків поставки.

Окреслюючи переваги використання лізингових операцій за необхідності придбання нових для підприємства основних засобів, потрібно звернути увагу на механізм зворотного лізингу, що може бути і оперативним, і фінансовим (останнє частіше). Суть такої операції полягає у використанні основних засобів, що вже експлуатуються, як джерела фінансування придбання нових, необхідних у виробничому процесі, активів або поповнення обігових коштів. Операції зворотного лізингу нині досить популярні і складають приблизно 20%

загального лізингового портфеля лізингодавців України. Аналогів зворотному лізингу немає серед кредитних продуктів банківської системи країни. З іншого боку, зворотній лізинг є аналогом кредитування з метою поповнення обігових коштів.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ.

В. А. Казарян

Науковий керівник: к. е. н., доцент Т.О. Шматковська
Східноєвропейський університет ім. Лесі Українки

Актуальність теми. Облік оплати праці є тією ділянкою обліку, яку більшість підприємств прагне автоматизувати, адже вона характеризується значним обсягом вхідної інформації і відповідно розрахункових робіт. Тому в організації обліку та складанні звітності з оплати праці широко розповсюджені сучасні інформаційні системи з використанням засобів комп'ютерної обчислювальної техніки. На кожному підприємстві в Україні має бути реальна й достовірна інформація про трудомісткість виробленої продукції, про нарахування заробітної плати. Заробітна плата займає одне з центральних місць в системі підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Питанню автоматизації обліку розрахунків за заробітною платою присвятили свої праці багато вітчизняних вчених-економістів, зокрема: М.М. Бенько, С.М. Бичкова, Г.Н. Ісаєв, В.П. Завгородній, В.Д. Ковальова, Л.О. Терещенко, Г.А. Титоренко В.В. Хісамудинов, Д.В. Чістов, Е.Л. Шуремов та ін. Однак, принциповим недоліком цих досліджень є розуміння автоматизованих облікових систем лише як арифмометра, а не як інструменту генерування економічно суттєвої інформації для всіх рівнів управління з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень[2].

Зі збільшенням кількості робітників, для яких використовуються різні форми оплати праці, також зростає кількість помилок, знижується достовірність результатів розрахунку заробітної плати. Через велику кількість розрахунків, пов'язаних з нарахуванням зарплати, оформлення всіх відповідних документів вручну на даний момент не виконується. На ринку програмного забезпечення є достатньо бухгалтерських програм, які значно ведення бухгалтерського обліку: «1С: Бухгалтерія», «ПАРУС», «Галактика», «БЕСТ ЗВІТ» та ін.

«Програма 1С: Бухгалтерія» є універсальною бухгалтерською програмою, яка призначена для ведення синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку по різних розділах. Для підвищення ефективності управління підприємством фірма «1С» в програмному комплексі «1С: Підприємство» створила конфігурацію по управлінню кадрами та розрахунку заробітної плати. З розвитком ринку і появою підвищених вимог до інформаційних технологій фірма «1С» випустила більш досконалий продукт «1С: Зарплата і Управління персоналом 8», яка відповідає всім запитам працівників, які здійснюють кадрове управління, планування і розрахунок заробітної плати. Причому

остання версія програми «1С: Зарплата і Управління персоналом 8.1» є найбільш досконалим продуктом у своїй галузі.

«Парус» – повнофункціональна система, що дозволяє автоматизувати всі облікові й управлінські завдання, характерні для підприємств малого і середнього бізнесу. Для автоматизованого розрахунку заробітної плати використовується «Парус-заробітна плата». Система призначена для автоматизації розрахунку заробітної плати в невеликих і середніх не бюджетних та бюджетних організаціях, і заповнення та печаті звітності [1]. Розрахунок заробітної плати в системі „Парус – Заробітна плата” можна розділити на два етапи:

- Автоматичне нарахування заробітної плати на основі інформації яка знаходиться в постійних виплатах і затриманнях особових рахунків. На цьому етапі система такі постійні виплати і затримання як: оклад, надбавка, прибутковий додаток, пенсійний внесок, задані в постійних виплатах і утримань особових рахунків.

- Внесення нарахування і утримань обумовлених особливостей заробітної плати даного місяця; лікарняні листи, відпустки, зміни за відпрацьований період.

Отже, слід зробити висновок, що питання нарахування заробітної плати, а також податкового, бухгалтерського статистичного обліку оплати праці займають особливе місце в роботі бухгалтерії кожного підприємства. Автоматизація бухгалтерії підвищує ефективність роботи багатьох структур підприємства: бухгалтеру-виконавцю бухгалтерське програмне забезпечення полегшує роботу на трудомістких ділянках, збільшує швидкість виконання операцій; співробітникам, що не володіє великим досвідом, дозволяє виконувати складні завдання. Головний бухгалтер з легкістю зможе довірити підлеглим практично всі аспекти роботи, адже чітко прописаний алгоритм не дозволить їм помилитися. Керівник зможе отримувати оперативну інформацію про фінансову і виробничу діяльність компанії.

Література:

1. Кошик В. Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі / В.Кошик // Економічний дискурс. – 2014. – Вип. 2. – С. 342–344.
2. Петрик О.А. Аудит: методология и организация: монография. — К., 2003 г.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО У МІСТІ ХАРКОВІ

Ю.В. Климчук

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Податок на нерухомість - податок на земельні ділянки, будівлі, споруди, житлові та нежитлові приміщення, відокремлені водні об'єкти, ліси. Існує більш ніж в 130 країнах світу. Оскільки податок на нерухомість відповідно до чинного законодавства відноситься до податків і зборів на місцевому рівні, то

він по праву вважається фундаментальною основою для поповнення місцевого бюджету і регулюється ст. 265 Податкового Кодексу України. Поняття «платники податку на нерухоме майно» об'єднує всіх фізичних та юридичних осіб, а також нерезидентів, що мають у власності нерухомість житлового типу. Чинне Податкове законодавство встановлює необхідність сплати податку на нерухомість виключно власниками житлової нерухомості. А значить, якщо ви проживаєте в квартирі на підставі договору оренди або з інших підстав, то податок на нерухоме майно до вас ніякого відношення не має. Тягар відповідальності в даному випадку повністю лягає на плечі власника, що має пакет правовстановлюючих документів на даний об'єкт нерухомого майна. Сплата податку на нерухоме майно здійснюється за об'єкти житлової нерухомості - будівлі житлового фонду, садові та дачні будинки.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки входить до складу податку на майно. Міськрада Харкова встановила податок на нерухомість його, ставка 24,36 за кожен зайвий квадратний метр. При цьому, неоподатковувана площа збільшена вдвічі. Тобто, власник квартири буде оплачувати податок, тільки в тому випадку, якщо його квартира більше 120 метрів або будинок більше 240 метрів. Запроваджено оподаткування нежитлової нерухомості і одночасно вдвічі знижено розмір неоподаткованої житлової площі для фізичних осіб. Так, розмір неоподаткованої площі квартир, згідно з прийнятим Верховною радою закону, зменшився з 120 кв. м до 60 кв. м, житлових будинків - з 250 кв. м до 120 кв. м, загальної площі квартир і будинків - з 370 кв. м до 180 кв. м на одного власника. Однак, в місті Харкові прийнято рішення підвищити граничний розмір пільги для квартир з 60 кв. м до 120 кв. м і, відповідно, для загальної площі квартир і будинків - з 180 кв. м до 240 кв. м. Таким чином, міськрада ухвалив, що податок з квартир загальною площею менше 120 кв. м і з будинку площею менше 120 кв. м не сплачується.

Таким чином, податок на нерухомість в Україні відноситься до числа місцевих податків в Україні. З його повної назви - податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки - можна зрозуміти, що відноситься до об'єктів оподаткування. Безпосередніми об'єктами виступають квартири, житлові будинки та інша нерухомість. Всі види податків і способи їх справляння утворюють податкову систему країни. Величина оподаткування впливає на розвиток підприємництва в країні, рівень інвестицій і на світові економічні зв'язки. Перехід до ринкових відносин змушує нас звернути пильну увагу на економічний досвід розвитку закордонних країн, зокрема в області фінансів. Особливе місце тут займає податкова система - найважливіший інструмент державного економічної політики і регулювання ринкових відносин. Податки стимулюють або, навпаки, обмежують розвиток окремих галузей, створюють передумови для зниження витрат виробництва й обертання приватних підприємств і фірм, підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Державними і муніципальними органами здійснюється значна частина капітальних вкладень в економічну інфраструктуру - будівництво та утримання транспортних комунікацій, ліній зв'язку, систем промислового водопостачання,

очисних споруд, підготовку земельних ділянок до промислової забудови та ін. Ці вкладення не розраховані на одержання прибутку, але непрямым шляхом забезпечують підвищення її для приватного капіталу та відіграють роль одного з найважливіших чинників розвитку і регулювання економіки. Згідно з проектом Податкового кодексу, який знаходиться на обговоренні та затвердженні у Верховній Раді України одним з податків для поповнення держскарбниці, кошти від якого планується направляти на розвиток будівництва в тому числі стимулювання будівництва на селі податок на нерухомість. Але законодавча база нового податку настільки недосконала, що подарує українському платникові податків безліч "сюрпризів".

Таким чином, громадяни зобов'язуються платити податок на нерухоме майно, так як за рахунок цього поповнюються державний бюджет. Ми пропонуємо, щоб громадяни, які мають дохід менше прожиткового мінімуму зовсім не сплачували цей вид податку. А особам, які отримують дохід більший від прожиткового мінімуму-пропонується платити цей податок згідно встановлених законодавством нормативів.

ПРИВАТИЗАЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Г.Ю. Кобзарєва, І.Ю. Марченко

Науковий керівник: доц. Блага В.В.

Харківський національний автомобільно дорожній університет

Роздержавлення є першим кроком до приватизації державної власності. Роздержавлення у широкому розумінні – це процес відчуження державного майна з державної власності.

Масова приватизація у свій час змогла частково вивести «з тіні» цей процес, що дало змогу не дати збанкрутувати державним підприємствам. Тому цей процес мав не тільки негативний характер, це дало змогу перешкодити більшим проблемам, таким як приватний контроль, монополізація збуту продукції та постачання її приватними підприємствами [1].

Від неефективної роботи держпідприємств країна за рік держава втрачає 115 млрд грн, і цей процес не залишається на місці [2].

На жаль, з кожним роком ці збитки стають більшими. Якщо топ-100 компаній в 2012 році втратили 9 млрд. гривень, у 2013 році - 16 млрд. грн, то минулого року вони втратили 101 млрд. грн. [3].

У 2015 році збитки лише стали більшими. У першому кварталі 2015 року збитки становили 9,7 млрд грн - це в два рази більше, ніж в такому ж періоді 2014 року.

Цілі приватизації є різними: від зміни відносин власності на засоби виробництва до залучення іноземних інвестицій, що є актуальним на наш час. Але однією з найголовніших цілей є структурна перебудова економіки та стабілізація економічного становища, не менш важливим також є розвиток конкуренції, щоб обмежити монополізацію.

Приватизація – добре це чи погано? Однозначно сказати не можна. Вона має як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

Таблиця 1 – Переваги та недоліки приватизації

Переваги	Недоліки
Залучення інвестицій	Розпилення між дрібними акціонерами
Формування конкурентного ринку	Втрата державою контролю над розподілом власності
Розвиток науково-технічної бази	

Для України ефективною є ринкова трансформація, тому доцільним є застосування запропонованої авторами методики оцінки фінансового стану українських підприємств для прийняття обґрунтованого управлінського рішення інвесторами. В умовах сьогодення, можна стверджувати, що приватизація:

- є одним із основних інструментів ринкової трансформації відносин власності, який може стимулювати економічне зростання і підвищувати ефективність роботи приватизованих підприємств, а також забезпечувати інвестиційні можливості самої держави та сприяти вирішенню багатьох проблем у соціальній сфері;

- сприяє залученню стратегічних власників на підприємства, утворенню нової формації власників-підприємців, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком підприємств та економіки в цілому;

- сприяє потужній фінансовій ін'єкції, яка може закласти фундамент для соціально-економічного зростання економіки країни.

Приватизація – це складний і суперечливий процес, який має свої глибокі властивості, що зв'язані з кардинальною зміною соціальної структури та зміною соціально-економічного ладу в Україні.

На даний час більша кількість населення не зовсім підготовлена до сприйняття змін, тому проведення приватизації швидкими темпами може не привести до бажаних результатів, а лише погіршить ситуацію.

Виходячи з того, що очікування позитивних ефектів розвитку економічної системи України відсутні, враховуючи специфіку реформування власності в Україні, треба більш активно впроваджувати приватизацію, її конкурентні методи з метою пошуку ефективного власника і стратегічного інвестора. Необхідна масштабна підтримка підприємств після приватизації за допомогою відповідних ринкових структур із залученням банків, страхових та консалтингових фірм.

Але слід розуміти, що є ряд підприємств, які не підлягають приватизації, тому що вони відповідають за національну безпеку, це підприємства воєнного призначення. Якщо такі підприємства піддати роздержавленню, то країна може опинитися у скрутному становищі під час воєнних конфліктів. Також підприємства, які представляють Україну і успішно конкурують на світовому ринку, наприклад, підприємства авіакосмічної промисловості, теж не

підлягають приватизації, тому що держава зацікавлена в удосконаленні виробництва і збереженні технології виробництва в країні.

Аналіз порівнянь різних засобів приватизації показав, що в світі переважає такий спосіб приватизації, як перетворення підприємств і організацій у відкриті акціонерні товариства. Ця форма набула найбільшого поширення з розвитком великого бізнесу, бо його важко вести на основі тільки приватних коштів підприємця.

Тому пропонується в умовах сьогодення ряд підприємств вивести на рівень змішаного управління, тобто залишити половину державного майна та половину приватного, що дасть змогу залучити кошти до підприємств і дасть поштовх до розвитку, в той же час ці підприємства зможуть бути гнучкими до економічних потрясінь та соціальної нестабільності.

Література:

1.Сучасна економіка [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/64/4747.html>

2.Ефективність приватизації державного майна в Україні [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=35>

3. 10 найбагатших держпідприємств України [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://news.online.ua/print/701348/>.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Коваль І., Бамба Ламін

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шершенюк О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Інструментом, під дією якого класифікація і аналіз проектних ризиків стають глибшими, а рішення про доцільність проекту – ефективнішими, є управління ризиками. Воно передбачає підхід до ризиків і невизначеності не як до незмінних подій, а як до подій, на які можна впливати регулюванням окремих параметрів. Всю сукупність методів управління ризиком, що застосовується в господарсько-управлінській практиці підприємств, Мізюк Б.М. пропонує поділити на чотири типи:

Методи ухилення від ризику. Найбільш поширені в господарській практиці. Ними користуються менеджери, що надають перевагу безризиковим рішенням і діям. Керівники цього типу відмовляються від послуг ненадійних партнерів, намагаються працювати лише з колом тих контрагентів, які переконливо підтвердили свою надійність протягом певного періоду спільної праці і відмовляються від послуг сумнівних чи невідомих контрагентів. Підприємства, що дотримуються тактики «ухилення від ризику», відмовляються від інноваційних проектів, реалізація яких є сумнівною. Нерідко вони намагаються перенести ризик на третю юридичну особу, в ролі якої можуть виступати страхові компанії або інші підприємства, які виступають в

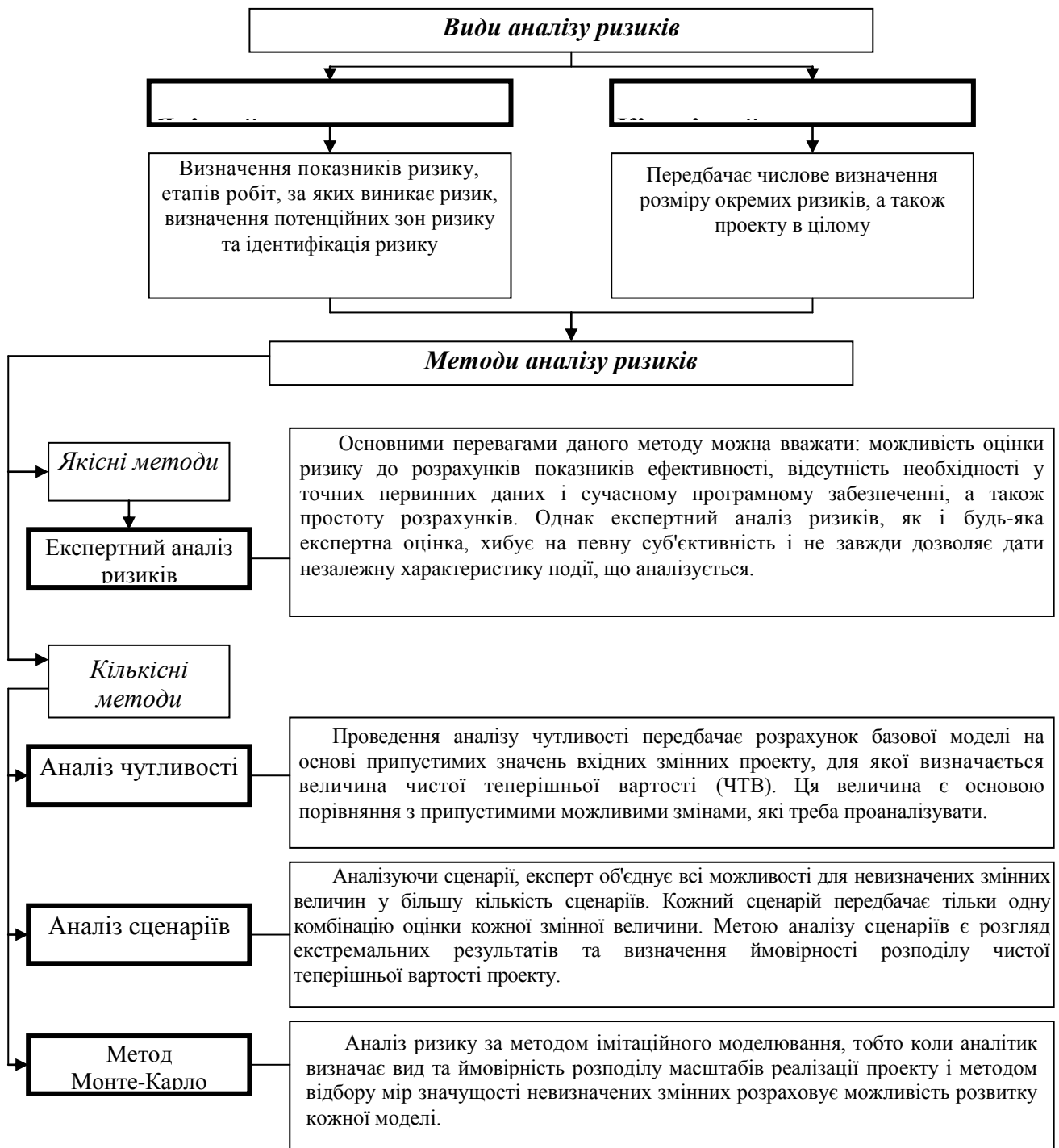
ролі гаранта.

Методи локалізації ризику. Використовують у випадках, коли вдається досить конкретно вичленувати та ідентифікувати джерела ризику. Виділивши найбільш небезпечний етап та ділянку діяльності, потрібно зробити його контрольованим і тим самим показати рівень фінального ризику підприємства.

Методи дисипації ризику. Представляють собою більш гнучкий інструмент управління ризиком. Найчастіше застосовується метод розподілу загального ризику шляхом об'єднання з іншими учасниками (підприємствами) господарського процесу, що зацікавлені в успіху загальної справи. Ці методи пов'язані зі стратегією вертикальної (для впровадження узгодженої цінової політики, розподілу зон господарювання, дій проти інших конкурентів тощо), горизонтальної (у послідовності технологічних процесів, операцій постачання та збуту тощо) і навіть діагональної інтеграції. До цієї групи належать різні варіанти диверсифікації: диверсифікація діяльності, диверсифікація ринків збуту, диверсифікація закупівель, диверсифікація інвестицій тощо.

Методи компенсації ризику. Пов'язані зі створенням механізмів попередження загрозливих ситуацій, їх відносять до упереджувальних методів управління. Вони вимагають клопіткої аналітичної роботи, від повноти і детальності якої залежить ефективність їх застосування. Найефективнішим методом цієї групи є стратегічне планування. Як засіб компенсації ризику стратегічне планування дає ефект в тому випадку, коли процес розробки стратегії пронизує всі сфери діяльності підприємства. Повномасштабні роботи зі стратегічного планування, що включають в себе вивчення потенціалу підприємства, дозволяють передбачити появу вузьких місць, попередити ослаблення позицій в своєму сегменті ринку, наперед ідентифікувати фактори ризику і розробити комплекс компенсаційних заходів і залучення необхідних резервів.

Вищерозглянуті методи використовуються для управління ризиком безпосередньо на підприємстві, ефективно управління яким неможливо без застосування цих методів. Взагалі всі методи управління ризиками можна розділити на 2 великі групи (рис. 1).



Слід зауважити, що в умовах трансформаційного періоду розвитку національної економіки та інтеграції України в європейське співтовариство необхідно звернути увагу на оцінку ризиків, пов'язаних з міжнародними інвестиціями. Загальний ризик міжнародних інвестицій вимірюється середньоквадратичним відхиленням його прибутковості. Для більш достовірної оцінки ризику прибутковість повинна обчислюватися досить часто.

Показники ризику для міжнародних інвестицій, які обчислюються таким чином, потім порівнюються зі значеннями для різних світових, регіональних і національних ринкових індексів. Дані стосовно прибутковості й ризику для безлічі різних інвестиційних фондів з одночасним поданням прибутковості й

ризиків світового індексу публікують спеціальні служби аналізу якості міжнародних інвестицій (International Performance Analysis – IPA).

Слід зазначити, що подібні оцінки ризику міжнародних інвестицій часто дуже нестабільні в часі. На валютних і фондових ринках періоди стабільного курсу валют змінюються періодами різкої зміни курсів деяких чи багатьох валют і акцій. Тому одним з основних ризиків, пов'язаних з міжнародними інвестиціями є валютний ризик.

Методи управління валютним ризиком можуть використовуватися в таких ситуаціях, пов'язаних із міжнародними інвестиціями:

- ✓ купівля іноземної валюти, необхідної для інвестицій, за національну валюту, кошти в якій повинні надійти через деякий час;
- ✓ позика необхідної іноземної валюти чи іншої валюти з конвертацією в необхідну;
- ✓ продаж певної кількості іноземної валюти, одержаної від міжнародних інвестицій, у визначений момент часу в майбутньому;
- ✓ продаж іноземної валюти, одержаної від міжнародних інвестицій, точний обсяг якої і момент продажу невідомі;
- ✓ підтримка поточної вартості портфеля міжнародних інвестицій у перерахуванні на валюту інвестора.

Головна роль у розв'язанні проблем управління ризиком як на міжнародному рівні, так і на будь-якому підприємстві належить особі, що приймає і затверджує програми зниження ризику і приймає рішення про початок їх реалізації. Це пов'язано з тим, що антиризикові заходи потребують затрат, що не приносять швидких доходів, а вимагають у деяких випадках замороження частини капіталу при створенні страхових резервів. Виходячи з цього важливо, щоб кінцеві антиризикові рішення приймалися на вищому рівні управління, де глобальні цілі стабільності і стійкості роботи не затіняються проміжними завданнями.

ПРОБЛЕМИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Колісник О. Є., Гачаєв Е. А.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Остапенко О.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З кожним роком все більшого розвитку в економіці України набуває підприємницька діяльність, яка в сучасних умовах вимагає державного регулювання, завдяки якому приватні інтереси її конкретних суб'єктів поєднуюватимуться з публічно-правовими інтересами всього суспільства. В системі заходів такого регулювання широкого поширення набуло ліцензування господарської діяльності.

Ліцензією є дозвільний документ, що підтверджує наявність у суб'єкта господарювання можливостей і передумов для здійснення конкретного виду діяльності. Ліцензування дозволяє державі здійснювати контрольні функції через опосередкований вплив на суб'єкта підприємницької діяльності. Велика кількість проблем і суперечностей, що виникають навколо питання

ліцензування певних видів господарської діяльності, а також складність процесу формування системи органів ліцензування, відображає проблеми і труднощі української економіки на сьогоднішній день.

Основними нормативними документами, що визначають загальний порядок отримання ліцензії в Україні є:

1) Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 року № 222-VIII;

2) Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності» від 04.07.2001 року №756;

3) Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку органів ліцензування та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 5 серпня 2015 р. № 609.

Вказаний Закон регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності, визначає виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, встановлює уніфікований порядок їх ліцензування, нагляд і контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності. Але його дія не поширюється на порядок видачі, переоформлення та анулювання ліцензій на здійснення таких видів господарської діяльності: 1) банківську діяльність, яка здійснюється відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»; 2) діяльність в галузі телебачення і радіомовлення, яка здійснюється відповідно до Закону України «Про телебачення і радіомовлення»; 3) виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами, що здійснюється відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів».

На початку 90-х рр. панувала концепція заснована на ідеї саморегулювання економіки при повній відмові від державного регулювання, яке нібито характерне лише для соціалістичного ладу. Дана концепція ігнорувала той факт, що економіка є складною системою, що включає і горизонтальні, і вертикальні зв'язки. В результаті застосування цієї односторонньої концепції економіка нашої країни опинилася в глибокій кризі, були зруйновані цілі галузі промисловості. Державне регулювання, яке необхідне при переході від однієї економічної системи до іншої, підмінялося стихією дикого ринку.

В наш час в системі ліцензування залишаються багато проблем, які можна поділити на такі групи:

1. Проблеми, які виникають у регіонах (зокрема, недостатнє фінансування, відсутність офіційних роз'яснень деяких нормативних актів);

2. Проблеми, які виникають від зловживання органів, які видають ліцензії (до цієї групи можна віднести вимагання непередбачених законодавством документів, та вимоги перерахування коштів у позабюджетні фонди та ін.).

На думку спеціалістів вирішення цих проблем можливе шляхом

приведення нормативних актів відомств у відповідність із діючим законодавством; запровадження позавідомчого принципу ліцензування підприємницької діяльності, який передбачає передачу функції ліцензування, майже половини ліцензованих видів діяльності місцевим органам виконавчої влади (облдержадміністраціям з наданням їм права при необхідності делегувати повноваження районним органам).

Невідкладне проведення вказаних заходів дозволить удосконалити і спростити порядок отримання дозволу (ліцензії), щоб займатися певними видами підприємницької діяльності.

THE DEVELOPMENT OF LEGISLATION IN THE FIELD OF E-COMMERCE IN UKRAINE

Коробка А. Ю.

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Innovative and technical advance in the field of communication technologies has allowed to create a network Internet, without which it is difficult to imagine today's world. More and more information is transferred from the real world into the virtual. The level of use of this network has grown significantly and has reached the state level, since many subjects of the government using the Internet in their activities. A lot of economic processes are carried out in electronic form. First of all it concerns the financial and legal relationship between legal and natural persons with bank institutions.

One of the mechanisms of action and support of these processes in the field of information technology is e-commerce, which aims to combine all the commercial operations in the various markets of goods and services for all the subjects of this activity.

Until recently, legislation in this area has been fragmented and not systematic. Some normative legal acts have contained certain normative framework of regulating commercial transactions conducted using electronic data interchange and other means of communication that relate to e-commerce. However, there was no comprehensive law that would regulate all relations in the field of e-commerce.

For the first time in law the concept of an electronic document and digital signature have been defined by the Law of Ukraine "About Payment Systems and money transfer in Ukraine", adopted in 2001, which also defined that the electronic document has the same legal force as a paper document.

In May 2003, the Verkhovna Rada adopted the Law of Ukraine "About electronic documents and electronic document turnover", which defines the concept of an electronic document and electronic document turnover, establishes the recognition of legal validity of electronic documents, defines the rights, duties and responsibilities of the subjects of electronic document turnover. At the same time, Law of Ukraine "About electronic digital signature" was adopted.

One of the most important law for the development of e-commerce in Ukraine is the Law of Ukraine "About main principles of information society development in Ukraine for 2007-2015", adopted in 2007, which provided state support of new

"electronic" sectors of the economy (trade, the provision of financial and banking services). The law stipulated the preparation and adoption of the Information Code of Ukraine, which should include a section About the basics of e-commerce.

It follows from the above that despite the existence of some legal acts, which contain separate aspects of e-commerce, it was necessary to create a single legal mechanism for regulating relations in the sphere of e-commerce.

In my opinion imperfection of the legislative base in the field of e-commerce was the main barrier for active development of the market of electronic trade in Ukraine.

But on 3 September 2015 Ukrainian Parliament adopted an Electronic Commerce Law (the "E-Commerce Law"). This Law determines organizational and legal foundations in the field of e-commerce in Ukraine, establishes procedure of executing of electronic contracts with the use of information and telecommunication systems and defines the right and obligations of the participants of relations in the field of electronic commerce. It should be noted the appearance of new terms: e-commerce, e-trade, e-shop, electronic goods, electronic transaction etc.

According to a new law every electronic transaction should be supported by electronic receipts, which are regarded as their electronic confirmation. This receipt should include the data, such as name of the seller, the address, warranty obligations and the order in which any complaints about the product will be accepted. In such a manner electronic transactions are considered absolutely valid by governmental institutions, tax offices and courts. Moreover, online buyer's rights will be envisaged in the consumers' rights protection law.

Conclusion: E-commerce law was adopted on 3 September 2015. The law "About electronic commerce" establishes the legal requirements and mechanisms for distance conclusion and execution of transactions with the use of electronic information and communication means and technologies.

I hope that the proper regulation of e-commerce will increase the transparency of such operations, increase enterprise competitiveness, expand markets, and will accelerate the process of integration into the global information space. The adoption of this law plays an important role because the development of this sector is a priority today, as it has great potential for the domestic economy.

CURRENT PROBLEMS OF ANTIMONOPOLY LEGISLATION OF UKRAINE

Коробка В. Ю.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Nowadays in the Western countries the state actively intervenes in the economic activity of monopolies and oligopolies. It tries to prevent their undue influence in the economy, developing antimonopoly legislation. Today, highlighting aspects of antimonopoly regulation is extremely important for Ukrainian economy.

If there is a market, so there is competition in it. Competition should be good for the economy, as it provides its development and formation. But along with the normal, fair competition can always be illegal, unfair competition. Fair competition

in the state does not only allow but also protects and supports. Unfair competition is prohibited by law, so individuals who during entrepreneurial activity commits acts recognized as unfair competition, violate the principles of the Constitution of Ukraine and should be punished.

Control over the maintenance of the competitive environment in the markets of Ukraine and fight against monopolization in Ukraine is a function of the state. Thus, according to Article 42 of the Constitution of Ukraine: "The State shall ensure the protection of competition in entrepreneurial activity. it is not allowed abuse of dominant position in the market, unlawful restriction of competition and unfair competition. The types and limits of monopolies are determined by law.

To ensure state control over observance of legislation on protection of economic competition, and protection the interests of businesses and consumers from legislation violations was created a special state body - the Antimonopoly Committee of Ukraine.

The main tasks of the Antimonopoly Committee of Ukraine: state control over observance of legislation on protection of economic competition; protection of the legitimate interests of business entities and consumers through application of measures to prevent and stop violations of legislation on protection of economic competition, imposition of penalties for violation of this law within its powers; promote the development of fair competition in all sectors of the economy.

The Antimonopoly Committee of Ukraine carries out its activities based on the regulatory framework which includes the Laws of Ukraine "On Monopoly Restrictions and Prevention of Unfair Competition in Entrepreneurial Activity", "On the Antimonopoly Committee of Ukraine", "On protection from unfair competition", "On the implementation of the mechanism of preventing monopolization of commodity markets" and others.

According to the Law of Ukraine "On Antimonopoly Committee of Ukraine" tasks of the Committee are:

- State control over observance of the antimonopoly legislation;
- Protection of the legitimate interests of entrepreneurs and consumers through the application of measures to prevent and stop violations of antimonopoly legislation, by imposing penalties for violations the antimonopoly legislation within its competence;
- To promote fair competition in all sectors of the economy.

But, Ukrainian legislation has many gaps and deficiencies that could be eliminated by analyzing the sources of the antimonopoly legislation of other states. One of such gap is almost underdeveloped legislation on monopolies in international trade. Thus antimonopoly legislation of developed countries covers domestic companies of the country and foreign companies whose activities have a direct, substantial and foreseeable in the near future, the impact on commerce of the this country. It is clear that it is not about small, but about significant anti-competitive actions against the particular market. Territorially anticompetitive action can occur both in a given country and abroad. If this action does not concern to certain market, so action regarding of such offender is not happening. This is motivated by the fact

that other countries have their own antimonopoly authorities, who are obliged to monitor it.

Moreover, an important problem of antimonopoly and competition policy of Ukraine is imperfect system of government in general: improvement the efficiency of antimonopoly and competition regulation can be achieved only with a reduction of the shadow economy and corruption; reducing the number of government authorities of regulation and control of the activities of monopolies; while increasing their responsibility for decisions; a clear division of responsibilities between the various regulatory bodies; improvement of national legislation in conformity with international legislation and so on.

Conclusion. Regulation of competition by the state is one of the necessary components to ensure socio-economic consensus of interests of participants of business relationships and includes methods of administrative (legal) and normative-oriented regulation, which are actively applied state bodies in almost all countries with a market economy.

In this case, we can say that antimonopoly regulation has an important place in the economy of Ukraine. However, Ukrainian antimonopoly legislation has not ensure adequate prevention of monopoly abuse due to shortcomings in the course of its activities. Thus, Ukrainian lawmakers must work in a given direction, taking into account international experience and develop new methods against abuse of dominant position and preventing the creation of monopolies.

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Корольчук І.

Науковий керівник к.е.н., доц. Шматковська Т. О.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

В сучасних умовах успішна діяльність кожного підприємства залежить від рівня економічної ефективності виробництва готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств, тому що завдяки виробництву готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток. Удосконалення організації обліку та реалізації готової продукції є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності в діяльності підприємства.

Проблемні питання обліку реалізації готової продукції найбільш ґрунтовно розглянуто в працях таких вітчизняних вчених як: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, М. В. Кужельного, В. М. Пархоменка, В. Я. Савченка, В. В. Сопка тощо [3; 4], а також зарубіжних вчених: П. С. Безруких, Д. Блейка, Я. В. Соколова, Е. С. Хендерксена, Ч. Т. Хонгрена. Проте ряд важливих проблем щодо обліку готової продукції ще й досі залишилися не досить дослідженими.

Ефективність роботи бухгалтера, аналітика та управлінця при реалізації готової продукції на підприємстві можна суттєво підвищити завдяки засобам інформації та автоматизації документообігу, які дають змогу оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та

використовувати їх для формування, редагування та друку вихідних документів, звітів, а також надавати інформаційні послуги відповідним організаціям [1, с. 88].

Технологія автоматизації бухгалтерського обліку готової продукції та процесу її реалізації своїми процесами аналогічна до звичайної паперової форми обліку. Але існують деякі відмінності між журнально-ордерною й автоматизованою обліковими формами, які полягають у послідовності виконання операцій і збереження даних. Застосування автоматизованого обліку готової продукції на підприємствах дає змогу повністю позбутися помилок, які виникають на етапі перенесення даних з одного первинного документа до іншого, а також при складанні різноманітних довідок і звітів.

При автоматизованій формі процес ведення вхідної інформації проводиться тільки один раз і частково контролюється програмним забезпеченням, решта процесів – складання реєстрів, звітності – проводиться автоматично. Автоматизована форма ведення бухгалтерського є кращою тим, що програмне забезпечення дає змогу перевірити повноту, правильність заповнення реєстрів відповідно до нормативних актів, швидко виявити помилку і вказати способи її виправлення. Таким чином, підвищується достовірність та оперативність інформації [2, с. 323].

Вважаємо, що доцільно провести максимально-можливу автоматизацію підприємств та впровадження програми – "1С: Бухгалтерія 8". Контроль за наявністю й рухом матеріальних цінностей підприємства – це одне із завдань бухгалтерського обліку, що перетинається із завданнями складського обліку. Це завдання вдало вирішене в "1С: Бухгалтерії 8". В програмі реалізовано облік матеріалів, продукції й товарів на складах, матеріальні цінності враховуються в розрізі позицій номенклатури, партій і складів. Додатково можуть враховуватися митні декларації й країна походження. Програмою передбачається проведення інвентаризацій матеріальних цінностей і автоматична обробка їхніх результатів. Також в "1С: Бухгалтерії 8" повністю автоматизовані операції надходження й списання матеріальних цінностей.

Таким чином, за результатами дослідження можливостей програмного забезпечення щодо автоматизації бухгалтерського обліку готової продукції та її реалізації встановлено, що потрібно обирати таке програмне забезпечення, яке спиралося б на системну комплексну оцінку даного об'єкта облікового процесу. Обрана інформаційна система повинна бути функціональною, завершеною з погляду обліку, бути універсальною, тобто враховувати специфіку галузевих особливостей діяльності підприємства. Це дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік та аналіз готової продукції та її собівартості, збільшить ефективність її виробництва та конкурентоспроможності, підвищуючи економічний потенціал підприємства в цілому.

Література

1. Казановська В. О. Удосконалення обліку в умовах автоматизованої обробки облікової інформації / В. О. Казановська // Фінанси України. — 2012. — № 74. — С. 83—90.

2. Саввон О. О. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації / О. О. Саввон // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 321–324.

3. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materialy VI międzynarod. naukowo-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>

4. Шматковська Т. О. Раціоналізація робочої документації щодо аудиту ремонту та модернізації основних засобів з використанням програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, Л. Г. Жалко // Strategiczne pytania swiatowej nauki – 2010 : materialy VI międzynarodowej naukowo–praktycznej konferencji. – Volume 3. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Publishing House «Education and Science», 2010. – S. 45-47.; (07-15 lutego (лютого) 2010 roku). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3089>

ЗАХИСТ ПРАВ ПРАЦІВНИКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПРИ БАНКРУТСТВІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЧІННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

М. О. Кутько

Науковий керівник: ст.викладач Худавердієв І.Г.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Зараз йде реформування трудового законодавства, що, очевидно, вимагає чіткого усвідомлення тих прогалин і проблем, які слід заповнити і вирішити. При цьому заробітна плата є, безсумнівно, важливою складовою організації праці, в тому числі у разі банкрутства підприємства. В системі правового регулювання за допомогою механізму захисту досягається відновлення порушених прав, попередження і припинення дій, що порушують права осіб, усунення протиріч права. Разом з тим невизначеність в теорії трудового права та законодавстві з питань банкрутства не дає можливості використовувати у повному обсязі всі юридичні інструменти для захисту трудових прав працівників, наслідком чого є випадки порушення трудових прав суб'єктів права на оплату праці.

В разі банкрутства підприємства під час ліквідаційної процедури, якщо має місце порушення права працівника на оплату, вступає в силу захисту права на оплату праці. Особливістю правовідносин у разі банкрутства підприємства є призначення судом ліквідатора, який виконує функції арбітражного керуючого в ліквідаційній процедурі в постанові про визнання боржника банкрутом, тобто саме ліквідатор стає основною процесуальною фігурою в процедурі ліквідації. Необхідно відзначити, що за ч. 15 ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] ліквідатор – це фізична особа, яка отримала ліцензію в установленому законодавством

порядку, яке відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів в установленому законом порядку.

Саме ліквідатор повідомляє працівників підприємства-банкрута про звільнення, і в цьому випадку підставою для розірвання трудового договору з ініціативи власника є ч. 9 ст. 40 КЗпП України [2]. Відповідно до вимог ст. 49-2 КЗпП працівників попереджають про майбутнє звільнення не пізніше ніж за два місяці, але оскільки мова йде про повну ліквідацію підприємства, закон містить обмеження щодо звільнення працівника в період тимчасової непрацездатності та в період його перебування у відпустці; відсутній обов'язок ліквідатора як власника щодо забезпечення працівника іншою роботою; відсутня вимога про необхідність згоди профспілкового комітету. Це означає, що у разі порушення прав на оплату праці, про що працівник дізнається після звільнення, захист здійснюється поза правовідносин між ліквідатором і працівником.

Згідно п. 1 ст. 40 КЗпП і Закону України «Про оплату праці» [3] при звільненні працівників здійснюється повний розрахунок, під яким розуміють виплату у повному розмірі: заробітної плати по день звільнення; компенсації за невикористану відпустку (ст. 83 КЗпП); вихідної допомоги в розмірі середньомісячного заробітку (ст. 44 КЗпП).

Ст. 97 Кодексу законів про працю України та ст. 15 Закону України «Про оплату праці» встановлено обов'язок першочергової виплати заробітної плати серед інших платежів.

Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (ст. 45) встановлені гарантії для відшкодування заборгованості роботодавців з оплати праці, вихідної допомоги та інших виплат працівникам, які є першочерговими платежами [4]. Так, крім заборгованості по заробітній платі за три місяці роботи працівникові виплачується грошова компенсація за всі невикористані дні щорічної відпустки і додаткової відпустки працівникам, що мають дітей, право на які виникло протягом двох років, відпрацьованих до провадження справи про банкрутство чи припинення трудових відносин.

Необхідним елементом механізму забезпечення державою законності і захисту прав громадян є розуміння людиною своїх прав. Так, ст. 57 Конституції України кожному гарантує право знати свої права і обов'язки. Тобто роботодавець повинен довести до працівника його права і обов'язки ще під час укладання трудового договору.

Виходячи з наведеного, можна сказати, що в Україні існує механізм правового захисту прав працівників на оплату праці у разі банкрутства підприємства. Але слід зазначити, що відсутність налагодженого механізму реагування захисту трудових прав і свобод створює для працівника соціальну нестабільність.

Список літератури

1. Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»: Закон України від 22.12.2011 № 4212-VI // Голос України. 2012. № 8–9.

2. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII // Відомості Верховної Ради УРСР. 1971. Дод. № 50. Ст. 375.

3. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР // Голос України. 1995. № 94.

4. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 № 2343-БП // Голос України. 06.06.1992. № 105.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

А.О. Лисенко

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Соціальне підприємництво (СП) - це, перш за все, бізнес, але на відміну від традиційного, створюється в тому числі задля вирішення суспільних проблем, в усьому світі воно є визнаним інноваційним способом вирішення проблем економічного розвитку, подолання бідності, створення нових робочих місць і збереження навколишнього середовища.

Соціальне підприємництво в нашій державі, під час непростих викликів, часто є єдиним можливим варіантом хоча б для часткового вирішення суспільних проблем, але в даний час воно не має особливого статусу, передбаченого законодавством України, в ньому відсутні положення або навіть згадки про соціальне підприємництво. На розгляд членам Комітету Верховної Ради з питань економічної політики відповідний законопроект був представлений в 2013 році Олександром Фельдманом. Згідно з документом, соціальними підприємствами передбачалося називати ті, де не менше половини зайнятих працівників були б соціально незахищені групи населення, і в тому ж обсязі їх послугами користувалися представники соціально незахищених категорій громадян. Підприємства повинні були інвестувати отриманий прибуток на реалізацію соціальних проектів, що передбачало державні пільги і можливість позик, а також пропонувалося звільнити соціальних підприємців від податку на прибуток. Комітет Верховної Ради відхилив запропонований законопроект ще на стадії його розгляду, і з тих пір питання законодавчого забезпечення соціального підприємництва на Україні не піднімалося.

Однак, соціальним підприємництвом в нашій країні можна займатися, більш того, вже існують першопрохідці: медичний реабілітаційний центр «Здоров'я» з Новоазовська Донецької області, який надає суттєві знижки на лікування і реабілітацію хворих із малозабезпечених категорій населення; у Львові діє соціальна пекарня «Горіховий дім». Підприємство виробляє печиво і здобну продукцію за старовинними рецептами і без барвників та інших добавок, а виручені кошти спрямовує в Центр інтеграції для жінок, які опинилися в кризових ситуаціях, а також на підтримку «Соціального таксі» для

інвалідів. На підприємстві проходять навчання жінки, що зіткнулися з різними проблемами, при бажанні вони можуть в пекарні і працювати, допомагаючи професійним пекарям по господарству.

На сьогодні, на думку експертів, за соціальним підприємництвом в Україні – майбутнє, тому що є колосальні можливості для його розвитку. Серед них можна виділити такі:

- відсутність спеціального закону: це дає можливість знайти оптимальну організаційно-правову форму для підприємства;

- наявність ресурсів, в яких не зацікавлений традиційний бізнес (особливі соціальні категорії, мало захищені верстви населення, біженці, національні меншини та ін.);

- зацікавленість великого бізнесу в аутсорсингу;

- зростання лояльності споживача до продукції соціального підприємництва;

- підтримка соціального підприємництва міжнародними фондами та організаціями: конкуренція між підприємствами за гранти сприяє розвитку СП.

Недоліків у ринкової економіки України багато, тому при всьому бажанні держава не може вирішити всі соціальні проблеми, а традиційне підприємництво нечасто зацікавлене в їх подоланні, тому соціальне підприємництво має зайняти вільну нішу в економіці і суспільстві. Воно хоча б частково вирішує проблеми малих груп: допомагає в подоланні соціальної ізоляції, працевлаштовує людей з обмеженими фізичними і психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику, а ще знаходить шляхи для реформування державних соціальних послуг. З'являються і нові види сервісу, що залишаються поза увагою звичайного бізнесу через малоприбутковість, відсутність належної професійної підготовки. Також завдяки соціальному підприємству знижується навантаження на місцеві бюджети у вирішенні суспільних проблем.

З огляду на ситуацію, в якій зараз знаходиться Україна, і її наслідки, соціальне підприємництво для нас стає ще більш актуальним. І, хоча поки ще рано говорити про формування на українському ринку соціального підприємництва, перспективи розвитку у нього однозначно є.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МОРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

Макаръ Т.С.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Розвиток морської торгівлі сприяв бурхливому розвитку мореплавства. Перевезення різних вантажів у різних напрямках стали однією з причин росту і могутності морських держав. Для збереження коштів і покриття різних ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями у перевізників, пасажирів, вантажовласників і інших суб'єктів виникла потреба в морському страхуванні.

Морське страхування є найдавнішим видом страхування, історія якого пов'язана з розвитком морської торгівлі.

При Радянській владі страхування було оголошено монополією держави. Морським страхуванням до 1947 року займалася державна фірма "Держстрах", а з 1947 року "Індержстрах".

На теперішній час на страховому ринку України діють такі об'єднання страховиків: Ліга страхових організацій України, Авіаційне страхове бюро України, Моторне бюро України, Асоціація "Українське медичне страхове бюро", а також Морське бюро України.

Можна виокремити два основні джерела морського страхового права: в міжнародному масштабі - англійський Закон «Про морське страхування», у національному – «Кодекс торговельного мореплавства» України.

Стосовно визначення морського страхування, то можна сказати, що це вид транспортного страхування, яке покриває ризики, пов'язані з торговельним мореплавством.

Важливого значення в діяльності з морського страхування набуває договір морського страхування, за яким страховик зобов'язується за обумовлену плату (страхову премію) у разі настання передбачених у договорі небезпечностей або випадковостей, яких зазнає об'єкт страхування (страхового випадку), відшкодувати страхувальнику або іншій особі, на користь якої укладено договір, понесені збитки.

Відповідно до об'єктів страхування, то згідно з ст.242 КТМ до них належать: судно, у тому числі і таке, що будується, вантаж, фрахт, плата за проїзд, орендна плата, очікуваний від вантажу прибуток і вимоги, що забезпечуються судном, вантажем і фрахтом, заробітна плата, інші види винагороди капітана, інших осіб суднового екіпажу, цивільна відповідальність судовласника і перевізника, а також ризик, взятий на себе страховиком (перестраховання).

Тобто можна виділити три основні групи страхування;

-додакове (до стандартного страхування каско) річне страхування для звичайних суден, які плавають у нормальних умовах. У міжнародній практиці страхування морського каско базується на англійських правилах морського страхування і формулюваннях Інституту лондонських страховиків (андеррайтерів) - I.L.U. Англійський і континентальний підходи до страхування каско суден розрізняються тим, що на континенті судовласнику достатньо продемонструвати факт збитку, тоді як в англійській практиці він повинен роз'яснити, внаслідок впливу будь застрахованого (тобто включеного в договір страхування) ризику виник збиток.

-страхування на певний термін для звичайних суден, що перебувають в умовах, відмінних від нормальних;

-спеціалізоване страхування для «незвичайних» (специфічних) суден та іншого майна;

Стосовно висновку, то можна казати про те, що страхування - об'єктивно необхідний атрибут ринкової економіки. Світовий досвід переконує, що одним з важливіших індикаторів стану економіки будь якої країни ринкової орієнтації є розвиток страхування і як вже було зазначено страхування - це одна з найдавніших категорій суспільних відносин.

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

К.В. Манько

Науковий керівник: ас. Черкас П. П.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сьогодні дуже гостро постала проблема неплатоспроможності багатьох вітчизняних підприємств. Неплатоспроможність одного підприємства позначається на неплатоспроможності інших, а також на можливості підприємств вчасно видавати заробітну плату. Відтак це впливає і на платоспроможність рядових покупців.

Неплатоспроможність – це втрата фірмою або державою здатності своєчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання, обумовлена їх валютно-фінансовим становищем, відсутністю вільних коштів, недостатністю бюджету і платіжного балансу.[1]

Платоспроможність підприємства залежить від величини зобов'язань. Фірма вважається абсолютно платоспроможною, якщо всі активи знаходяться у неї у власності, а зобов'язань немає зовсім. У той же час фірма може бути платоспроможною, навіть якщо у неї взагалі немає власного капіталу, але виручка дозволяє покривати зобов'язання своєчасно.

Функціонування сучасних організацій безпосередньо залежить від стану нашої економіки. Основними причинами неплатоспроможності в такому випадку можуть бути:

1)рівень інфляції – збільшення цього показника може спричинити за собою різке збільшення цін на сировину і матеріали, і, отже, на продукцію організацій, чим викличе зниження рівня споживчого попиту, а значить зниження прибутковості організації;

2)система оподаткування – високі ставки по податках на прибуток організації, на майно, різні соціальні податки роблять не найкраще вплив на невеликі доходи організації;

3)нестабільність економіки – різні фінансові кризи, показники інфляції – все це може стати причиною неплатоспроможності в кращому випадку, в гіршому – банкрутства організації;

4)зниження рівня доходів покупців – є наслідком збільшення цін на продукцію, і, отже, зниженню рівня попиту.[2]

З іншого боку, якщо розглядати можливі причини неплатоспроможності всередині організації, то вони будуть наступні:

1)відсутність грамотного керівного складу може стати причиною невідповідності вироблених цілей і місії організації, розбалансованість комплексу управління, нераціональність розподілу повноважень між підлеглими;

2)брак кваліфікованих фахівців в галузі управління, планування і маркетингу – збої в роботі того чи іншого відділу, що вимагають оперативного

реагування з боку фахівців, необхідно найближчим часом усунути, в іншому випадку це може спричинити за собою збої в роботі всієї організації;

3) відсутність нових підходів до управління – застарілі системи управління, що не відповідають масштабам виробництва та організації, можуть призвести до несвоєчасного оповіщення керівництва про існуючу проблему, що в свою чергу може призвести до порушення функціонування підприємства в цілому;

4) відсутність науково-технічного прогресу – застаріле обладнання може привести до уповільнення темпів зростання виробництва, а так само збільшення собівартості товару, що вплине на попит продукції;

5) нестача оборотного капіталу – відсутність грошових коштів, необхідних для розрахунку з постачальниками, запасів готової продукції, які можна реалізувати, веде до утворення кредиторської заборгованості і зниження запасів грошових коштів організації;

6) прострочені кредиторські заборгованості – несвоєчасне виявлення заборгованості за кредитом може пошкодити;

7) сильна конкуренція – нездатність підприємства конкурувати на певному сегменті ринку веде до відсутності попиту на товар або послуги підприємства, отже, зниженню прибутковості, що може вплинути на платоспроможність організації/ [3]

Банкрутами можуть стати економічно «здорові» підприємства, що потрапили у скрутне фінансове становище через неплатоспроможність своїх покупців. Можливість затримки виконання партнерами поточних договірних зобов'язань призводить до небезпеки втрат, пов'язаних із порушенням платежів і одержанням прибутку підприємством.

При виявленні ризику неплатоспроможності підприємства слід звертати увагу саме на управління ліквідністю підприємства, адже управління нею дозволяє уникнути тимчасової, а нерідко й досить тривалої неплатоспроможності. Воно полягає в гнучкому та оперативному плануванні та координації виплат за борговими зобов'язаннями, грошових надходжень на рахунки підприємства.

Для нормального функціонування підприємства необхідно скорочувати час переведення в кошти на поточному рахунку засобів, які іммобілізовані у запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості. Тому при розробці політики раціонального управління ліквідністю оборотних коштів підприємства окремо розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій).

Висновок. Від цих, а також безлічі інших чинників залежить здатність організацій функціонувати в сучасних умовах. Грамотне управління, засноване на наукових принципах менеджменту, раціональний розподіл ресурсів і грошових коштів організації, творчий підхід до діяльності організації допоможуть звести до мінімуму ризик появи цих причин не тільки на рівні підприємства, а й держави в цілому.

Література:

1. Брігхем Ю. Фінансовий менеджмент / Ю.Брігхем., Л. В. Гапенскі, В.В. Ковальова– СПб .: Економічна школа – 1998. – 669 с.
2. Александрова Г.А. Антикризове управління: Навчально-практичний посібник / Г.А. Александрова. – М .: Видавництво БЕК, 2002. – 544с.
3. Жарковський Є.П. Антикризове управління / Є.П. Жарковський, Б.Є. Бродський. – М .: Омега-Л, 2006. – 356 с.

РОЗВИТОК КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ

М.І.Марченко

Національний університет харчових технологій

Бурхливий розвиток промисловості ХІХ ст. вимагав не лише вдосконалення принципів та методів управління виробництвом, але й їх розповсюдження. Поява менеджмент-консалтингу спричинена досить високим рівнем управлінського досвіду, коли підприємець уже усвідомлює необхідність допомоги консультантів для підвищення конкурентного статусу підприємства та найоптимальнішого вирішення проблем, що виникають у процесі його роботи. Розвиток управлінського консультування пов'язаний, перш за все, з потребою швидкого впровадження в практику нових теоретичних досягнень у сфері управління, необхідних як для керівництва підприємства, так і для менеджерів. Сьогодні управлінське консультування є надзвичайно важливим елементом економічної та індустріальної інфраструктури розвинених країн.

Умови розвитку економіки України, що змінилися, процеси роздержавлення і приватизації власності дали консалтингу новий імпульс. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить великі прибутки. Так, сьогодні основними постачальниками консалтингових послуг в Україні є [1]:

- філіали великих іноземних компаній, що обслуговують державні структури з питань оподаткування, бюджетного регулювання, вдосконалення нормативно-правової бази;
- представництва іноземних консалтингових фірм, які працюють з приватним сектором;
- іноземні консалтингові фірми, що працюють за програмами донорських організацій та надають технічну допомогу з консалтингу в пріоритетних галузях народного господарства;
- вітчизняні консалтингові компанії, які спеціалізуються на приватизації та антикризовому управлінні компаніями;
- інші консалтингові фірми.

Стимулювання розвитку вітчизняного консультаційного бізнесу пов'язане з необхідністю зменшити залежність української економіки від іноземних експертів та знизити витрати на іноземних високооплачуваних спеціалістів.

Зараз у діяльності консультаційних фірм України намічаються якісні зміни, пов'язані зі зміною спеціалізації послуг, що надаються. Основними видами послуг консультаційного обслуговування стають постприватизаційна

підтримка підприємств, маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка ділових стратегій розвитку, пошук партнерів та інвесторів, формування public relations, проведення рекламної кампанії.

Однак, незважаючи на те, що значна кількість компанії відчуває необхідність консалтингової допомоги з питань управління, попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким. Основними причинами такої ситуації є:

- складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності в Україні;
- відсутність культури роботи з незалежними експертами;
- низька платоспроможність клієнтів;
- неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг;
- відсутність гарантії конкретних результатів і позитивного ефекту від консалтингу;
- складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.[2]

Досліджуючи причини достатньо низьких темпів розвитку українського ринку консалтингових послуг, необхідно відзначити, що серед стримуючих факторів його розвитку є відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського класифікатора консалтингових послуг, ефективно діючого професійного об'єднання консультантів. Таке об'єднання має сприяти підвищенню якості консалтингових послуг, захищати ринок від непрофесіоналів, а також розвивати бізнес-культуру суспільства в цілому.

Можливий успіх консультаційних організацій в Україні багато в чому залежить від їх готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій. Майбутнє консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів, здатних задовольнити потреби клієнтів.

Розвиток консалтингового бізнесу в Україні відбувається складно і неорганізовано, хоча в країні працює понад 300 вітчизняних консультаційних фірм та відкриті представництва найкрупніших світових компаній. Попит на консалтингові послуги в країні залишається низьким з причин складної макроекономічної ситуації та низької ділової активності, відсутності досвіду та культури роботи з незалежними консультантами, неспроможності потенційних клієнтів оцінити корисність консалтингової послуги. Перспективний успіх консалтингових організацій залежить від їх готовності до нововведень, адаптації набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, підвищення професіоналізму консультантів.

Література:

1. Аналіз конкурентного середовища консультаційного ринку України та визначення стратегії розвитку окремих суб'єктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.com.ua/cases/case007.html

2. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://expertra.com/index.php?temp=audit>
3. Організація консалтингової діяльності : Навч. посібник / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2010. – 244 с.

INFLUENCE OF THE UKRAINIAN LEGISLATIVE BASE ON THE MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Мірошник О.В.

Науковий керівник: к.ю.н. Коршакова О.М.

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

The legislation of the Ukraine as well as the legislation of any other country directly influence on the process of the competitiveness. Rules that are setting some limitations or guarantee some rights to enterprises are fixed in Law of Ukraine on the Antimonopoly Committee, Law on the Protection of Economic Competition, Law on Protection Against Unfair Competition.

Competition acts as a fundamental element of the market that ensures a balance between supply and demand, and between social needs and production. Violation of fundamental rules of economic competition can take many forms – from illegal that are not harm, actions, malicious violations, the purpose of which is to damage or misrepresentation of entrepreneurs and consumers. Thus, the concept of national competition legislation is based on the universal principles of economic competition protection against any violations.

On the prohibition of manifestations of illegal monopolistic activities are directed and the provisions of the Law on the Protection of Economic Competition, according to art. 50 monopolistic disorders are recognized:

- 1) anticompetitive concerted actions;
- 2) monopoly abuse;
- 3) anticompetitive actions of bodies of power, bodies of local self-government, bodies of administrative and economic management and control;
- 4) restrictive and discriminatory activities of economic entities, associations.

Anticompetitive concerted actions can lead to prevention, elimination or restriction of competition. The most common example of anticompetitive concerted actions are the actions regarding resale prices between the supplier of a particular product and its distributor reached an agreement about the level of the price at which these goods can be sold by its distributor to other entrepreneurs or consumers. In this case, the resale price may be set at both high and low relative competitive prices.

Monopoly is the position of an economic entity whose share in the commodity market exceeds 35 percent, unless it proves that it is exposed to substantial competition. Examples are substantial restriction of competitiveness of other entities without objectively justified reason, the creation of obstacles to market access of other business entities.

The example of anticompetitive actions of bodies of power, bodies of local self-government, bodies of administrative and economic management and control is the

prohibition of or interference with the creation of new businesses, as well as the restrictions on the production, acquisition or sale of certain goods.

The law of Ukraine "On protection of economic competition" does not contain a clear definition of abuse of monopoly (dominant) position. In art.13 of the Law of Ukraine "On protection of economic competition" contains specific list of the types of abuse of monopoly dominant position, contains a general rule which prohibits the behaviour in the form of abuse of monopoly dominant position. With this in mind, it would be appropriate to secure the provision, which would contain the definition of the abuse of monopoly dominant position.

It is appropriate to consolidate in art. 29 of the Economic code the general prohibition on the abuse of monopoly dominant position, while article 13 of the Law of Ukraine "On protection of economic competition" to leave a list of private prohibitions.

In addition, these types of the abuse of monopoly dominant position indicate a particular form of action of dominant actors. This fact is not taken into account, that not only the actions of the dominant entity can lead to abuse, but, in practice, and inaction of the dominant entity infringed rights of consumers or restrict competition.

To conclude, there is the need to reduce disadvantages of current legislation for successful development of competition and quicker integration with EU.

НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА, ЩО РЕГЛАМЕНТУЄ ПРОЦЕДУРУ ДЕРЖАВНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ТА ФІЗИЧНИХ ОСІБ- ПІДПРИЄМЦІВ, ГРОМАДСЬКИХ ФОРМУВАНЬ

Остапенко О.Г., к.ю.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З 01.01.2016 року набрав чинності Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 року №755-IV. Внесені зміни спрямовані на реформування системи надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації і забезпечення її відкритості та прозорості, оперативності та своєчасності, раціональної мінімізації кількості документів та процедурних дій, оптимізацію витрат державних коштів.

Основними нововведеннями Закону є:

1) **комплексний характер нормативно-правового акту, який регулює державну реєстрацію**, як юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, так і громадських формувань. Закон про реєстрацію дає виключний перелік громадських формувань, на яких поширюється його дія. Так, до громадських формувань віднесено політичні партії, структурні утворення політичних партій, громадські об'єднання, місцеві осередки громадського об'єднання із статусом юридичної особи, професійні спілки, їх об'єднання, організації профспілки, передбачені статутом профспілки та їх об'єднання, творчі спілки, місцеві осередки творчих спілок, постійно діючі третейські суди, організації роботодавців, їх об'єднання, відокремлені підрозділи іноземних неурядових організацій, представництва, філії іноземних благодійних організацій;

2) **по-новому визначено систему органів реєстрації** через децентралізацію повноважень з державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців може здійснюватись: а) виконавчими органами сільських, селищних та міських рад, Київською та Севастопольською міськими, районними, районними у містах Києві та Севастополі державними адміністраціями; б) нотаріусами; в) акредитованими суб'єктами (ним може бути юридична особа публічного права, у трудових відносинах з якою перебуває не менше ніж три державні реєстратори та яка до початку здійснення повноважень у сфері державної реєстрації уклала: договір страхування цивільно-правової відповідальності з мінімальним розміром страхової суми у тисячу мінімальних розмірів заробітної плати, встановленої законом на 1 січня календарного року; договір з іншим суб'єктом державної реєстрації та/або нотаріусом (у разі коли акредитований суб'єкт здійснює повноваження виключно в частині забезпечення прийняття та видачі документів у сфері державної реєстрації));

3) запровадження порталу електронних сервісів та **персонального кабінету юридичної особи, громадського формування та фізичної особи – підприємця**. При цьому портал що повинен забезпечувати: 1) подання документів в електронній формі для державної реєстрації, ліцензування видів господарської діяльності, видачі документів дозвільного характеру; 2) контроль за повнотою заповнення заяви про державну реєстрацію, ліцензування видів господарської діяльності, видачі документів дозвільного характеру; 3) перегляд стану розгляду поданих документів; 4) доступ до відомостей та документів, визначених Законом; 5) оприлюднення результатів надання адміністративних послуг; 6) формування та подання запитів в електронній формі про надання витягів; 7) перегляд, копіювання та роздрукування виписки, витягу, інших документів та відомостей з Єдиного державного реєстру; 8) сплату адміністративного збору та оплату надання відомостей з Єдиного державного реєстру з використанням платіжних систем через мережу Інтернет у режимі реального часу; 9) функціонування персонального кабінету; 10) доступ державних органів, у тому числі судів, органів Національної поліції, органів прокуратури, органів Служби безпеки України, а також органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб до відомостей з Єдиного державного реєстру; 11) проведення інших операцій, визначених Законом.

Запровадження порталу електронних сервісів та персональних кабінетів надасть змогу фактично перевести процес державної реєстрації (а також ліцензування та отримання документів дозвільного характеру) у режим реального часу та в електронну форму. Так, заявник має змогу для вчинення будь-яких реєстраційних дій подавати паперові й електронні документи; а стан розгляду таких документів можна буде відслідковувати в режимі реального часу;

4) введення у сферу державної реєстрації принципу екстериторіальності, що передбачає можливість прийняття документів для державної реєстрації та здійснення державної реєстрації в межах території України будь-яким

суб'єктом державної реєстрації в межах компетенції незалежно від місця знаходження реєстраційної справи;

5) створення Єдиного державного реєстру для юридичних осіб, громадських формувань та фізичних осіб – підприємців, розширення переліку відомостей, які в ньому відображатимуться. Так, Єдиний державний реєстр повинен об'єднати, зокрема: Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, Єдиний реєстр громадських формувань, Реєстр громадських об'єднань, Єдиний реєстр підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, Єдиний реєстр арбітражних керуючих, Реєстр постійно діючих третейських судів, а також з 01.01.2017 р. – Єдиний ліцензійний реєстр та Реєстр документів дозвільного характеру.

6) передбачено процедуру зупинення розгляду документів, поданих для державної реєстрації (15 календарних днів з дати подання документів). При цьому Законом визначено виключний перелік підстав такого зупинення;

7) збільшено розмір адміністративного збору за вчинення реєстраційних дій та запроваджено диференційовану систему ставок;

8) запроваджено процедуру оскарження рішень, дій або бездіяльності державного реєстратора, суб'єкта державної реєстрації до Міністерства юстиції України та його територіальних органів.

ДЕРЖАВНЕ СПРИЯННЯ ТА ПІДТРИМКА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Педь Л.С.

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Єрофеєнко Л.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Підприємництво – це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий «прошарок-підприємець-власник». Воно базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик, діяльності по виробництву продукції, наданні послуг і зайняттю торгівлею та має на меті отримання прибутку.

Сьогодні саме з малим підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ.

Великою мірою роль малого підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця.

В період кризи як ніколи на часі здійснення державних заходів щодо стимулювання розвитку малого підприємництва. Його переваги, особливо в умовах економічної та фінансової нестабільності в країні, очевидні:

мобільність, здатність оперативно змінювати структуру бізнесу, асортимент продукції і послуг, місце розташування, висока продуктивність праці.

Основними причинами слабого розвитку малого бізнесу України є:

- недосконала податкова система;
- недосконалість і часті зміни законодавства;
- адміністративні перешкоди;
- важкодоступність кредитів.

У розв'язанні фінансово-кредитних проблем малого підприємництва у світовій практиці головна роль відводиться державі, основне завдання якої – сприяти його розвитку, стимулюючи різні форми й методи державної та недержавної підтримки. Однак обмеженість державних коштів в Україні потребує запровадження, насамперед, недержавних важелів цього процесу.

Взаємозв'язок держави і малого бізнесу здійснюється на взаємовигідній основі та має довгостроковий характер. При цьому роль держави полягає у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності національної економіки, проведенні прозорої, стабільної, ефективної податкової та регуляторної політики, створенні рівних сприятливих умов для розвитку різних форм бізнесу, включаючи малий, а також всебічній підтримці підприємництва та приватної ініціативи.

Зокрема, процеси роздержавлення, приватизації, демонополізації економіки створюють умови для зростання підприємницької активності і практичного заохочення приватного підприємництва до сфери національних інтересів економіки, активного використання цього мобільного потенціалу для створення здорового конкурентного середовища виробників товарів і послуг, як засобу реалізації економічної та соціальної політики держави.

Слід зазначити, що велику роль у формуванні та здійсненні державної політики щодо розвитку та підтримки малого підприємництва відіграє саме організаційне забезпечення. Сприяння та підтримка малого підприємництва є самостійною складовою державної політики у багатьох країнах. Тому існують спеціальні урядові органи управління (координації) та підтримки малого підприємництва. Наприклад: у Канаді - Міністерство у справах малого бізнесу; у Бельгії, Люксембурзі - Міністерство середнього класу; в Японії - Національна адміністрація малого бізнесу; в США - Адміністрація малого бізнесу тощо. Поряд з діяльністю центральних органів, місцеві органи влади (штатів, земель, муніципалітетів) надають всебічну підтримку створенню та діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Саме малі підприємства забезпечують розвиток економічної системи країни та наближають її до споживачів. Підприємство здатне вирішувати такі економічні завдання, як створення в країні конкурентного середовища, залучення приватного капіталу і зовнішніх інвестицій, а також удосконалення наявних технологій виробництва. Водночас ці підприємства виконують найважливішу роль у державі – надають громадянам країни робочі місця, створюють реальні джерела їх доходів, забезпечують виробництво товарів, виконання робіт і надання послуг для населення за доступними цінами та збільшують дохідну частину бюджетів різних рівнів

Виходячи з вище наведеного, можна сказати, що розвиток економіки малих підприємств в Україні має великі резерви і великі перспективи, адже нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку ринкової економіки, яка ґрунтується насамперед на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ПРИЧИНА ЦИКЛІЧНОСТІ І ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

Попадинець О.В., Сариева А.,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Кардинальні зміни у функціонуванні сучасної ринкової економіки проявляються, в тому числі, в нестримному розвитку глобальної фінансової системи. Так, суттєво зросла вага і вплив фінансових ринків, учасників фінансової діяльності і фінансових інститутів. Ці процеси супроводжуються масовим накопиченням фінансових активів і впровадженням цілого ряду інституційних інновацій, що сприяють збільшення рівня заборгованості домогосподарств, корпоративного і державного секторів. В економіці цей процес отримав назву фінансизації. При цьому фінансові ринки вже не виступають допоміжним засобом стимулювання розвитку реального сектора, а виходять з під контроль, стають автономним джерелом доходу (іноді надвисокого), все більше відриваються від реальних економічних процесів створення і трансформації вартості.

Про загрозу впливу фінансового сектора свого часу говорив ще Т.Веблен, який висунув концепцію «абсентеїстської власності», тобто власності, яка просторово віддалена від власника і одночасно приносить йому дохід, а також забезпечує його економічну владу. Це власність бізнесменів, які не беруть безпосередньої участі у виробництві, тобто це акції, облігації, інші фіктивні цінності, які приносять величезні спекулятивні доходи. Зростання розмірів «абсентеїстської» власності в багато разів перевершує збільшення вартості матеріальних активів корпорацій.

Серед характерних особливостей «фінансизації» дослідники виділяють:

1. Різке збільшення частки фінансового сектора в світовому ВВП. У розвинених країнах він став домінувати над реальним сектором як за часткою в ВВП, так і за роллю в економіці.
2. Фінансові ринки значно перевершили реальні за обсягами, а ціни на деривативні інструменти (часто спекулятивні) стали найважливішим чинником, що визначає стан ринків реальних товарів.
3. Частка фінансового капіталу підприємств розвинутих країн переважає в структурі активів, а доходи від операцій на фінансових ринках посідають значне місце в структурі їх доходів.
4. Населення розвинених країн все більшу частку своїх вільних коштів переводить в різні фінансові інструменти.

У процесі «фінансизації» фінансові інструменти самі по собі здобули унікальну здатність «робити гроші з грошей». Фінансова сфера стала як би самодостатньою – вона отримує ресурси для свого зростання в собі самій.

Не останню роль в процесах фінансизації грає просвітницька діяльність ЗМІ. Існує версія, що влада сьогодні належить інформаційно-фінансовій світовій еліті, яка через підконтрольні їй ЗМІ (а це майже всі ЗМІ) впровадила і продовжує впроваджувати в суспільну свідомість нову модель поведінки, яка орієнтована на домінування фінансових інструментів. Це дозволяє їй міцно утримувати економічну владу в світі. Певні фактори підтверджують стрімке зростанні питомої ваги фінансових активів, так частка золота в золотовалютних запасах держав постійно знижується – зараз вона близько 18%. За останні 40 років США скоротили свої запаси вдвічі.

Фінансовий сектор і внутрішні властиві йому процеси самі по собі стали найпотужнішим проциклічним фактором, що породжує економічні спади. Поступова трансформація фінансової системи, включаючи міжнародні потоки капіталу, в фактор, що визначає економічний розвиток, є відображенням того факту, що ціни активів визначаються не стільки перспективами збільшення або зменшення доходів, скільки очікуваннями зміни самих цін.

На структуру, розмір і динаміку фінансового сектора безпосередньо впливають заощадження. Заощадження виступають переважно функцією домогосподарств і здатні як стимулювати економічне зростання, так і в ряді випадків, його обмежувати. Заощадження виступають для економіки відкладеним попитом, який необхідно регулювати, тому і мають позитивні і негативні сторони. Також в останні роки все більше вчених звернули увагу на залежність величини заощаджень від процесу старіння населення. Так, численні експерти стверджують, що старіння населення стало найважливішою причиною нинішньої затяжної кризи. Старіюче населення може стримувати зростання і процентну ставку через декілька причин. Пропозиція робочої сили є основною з них. Оскільки виробничий потенціал економіки залежить від числа робочих і їх продуктивності, покоління людей пенсійного віку може бути реальною причиною гальмування подальшого розвитку економіки і зростання процентних ставок. Як зазначає The Economist, в Німеччині і Японії чисельність населення працездатного віку зменшується вже більше 10 років, причому темпи скорочення тільки збільшуватимуться. Пропозиція робочої сили в Великобританії перестане рости в майбутньому десятилітті; в Америці воно також різко сповільнюється.

Кількість і вік населення також впливають на число споживачів і працюючих громадян, на яких розраховує бізнес, і на обсяг їхніх інвестицій. Коли зменшується чисельність населення, необхідно буде виробляти і менше товарів. Сучасні моделі економічного зростання базуються на тому, що фірми використовують певне співвідношення кожного з факторів: на кожного робочого необхідний певний обсяг капіталу-обладнання, будівлі, земля і інтелектуальна власність. Якщо стає менше робочих, то компаніям необхідно менше капіталу.

Також експерти відзначають, що останні десятиліття чисті інвестиції (валові інвестиції мінус знецінення) знаходяться на найнижчому рівні з моменту закінчення Другої світової війни. Частково це пояснюється циклічністю, оскільки спад спровокував скорочення капіталовкладень. Але це також стає постійним фактом; так зростання обсягів основного капіталу з 1994 по 2003 рр сповільнилося до 3,1%, а в наступне десятиліття становило вже 1,6%. Економісти пояснює падіння як уповільненням зростання чисельності працюючих, так і браком інновацій. Іншими словами, компанії купують менше обладнання, тому що стає менше працюючих на ньому, а також все менше технологічних проривів. Японія вже ліквідує іноземні активи, отримані в період високих накопичень. Китай і Південна Корея також прямують до цього, на черзі Німеччина. Все це в найближчі десятиліття змінить процентну ставку.

Ощадна поведінка населення визначається численними факторами економічного, соціального та психологічного характеру, серед яких одним з найважливіших є рівень довіри до держави і різних фінансових інститутів. Формування заощаджень населення безпосередньо залежить від його мотивів. Мотиви населення в ході заощадження може бути різними, в тому числі усвідомленими і неусвідомленими. До основних мотивів можна віднести:

- заощадження, спрямовані на задоволення потреб другого порядку (після поточних потреб);
- Резервні заощадження – грошові ресурси, що забезпечують фінансову самостійність при непередбачених випадках;
- Заощадження для майбутнього (здоров'я, освіта);
- Заощадження для підтримки соціального статусу після відходу на пенсію.

Рівень доходу, процентні ставки, невизначеність, а також безліч інших факторів, серед яких особливості пенсійної системи, є визначальними факторами для розміру заощадження. Однак, при довгостроковому аналізі, саме демографія стає все більш важливим фактором при прогнозуванні приватних заощаджень. В першу чергу, демографічні зміни безпосередньо визначають розміри і норму заощаджень і передбачити ці зміни набагато легше, ніж економічні чинники. У найближчі роки демографічні зміни спричинять численні зміни в різних суспільних сферах, особливо в пенсійному (і медичному) забезпеченні всіх розвинених країнах. А це призведе до змін поведінки приватної особи при здійсненні заощаджень: зміняться і обсяги коштів, що зберігаються їм в різному віці, і інструменти, в які ці кошти будуть інвестовані.

Не вимагає доказів твердження, що протягом життя здатність індивідуума до заощадження суттєво змінюється. Громадяни зазвичай багато позичають в молодості, щоб сплачувати за освіту, будинок, дітей, активно зберігають гроші починаючи з середнього віку і витрачають заощадження на пенсії. Швидке зростання населення і невелике число пенсіонерів вимагають менше заощаджень, старіюче населення потребує більше заощаджень.. Раціональної основою при цьому є бажання вирівняти рівень споживання протягом життя,

тобто бажання зберегти його як можна більш постійним при істотній зміні доходу, який після виходу на пенсію зазвичай скорочується.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Д.Г.Савина

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В народно-хозяйственном комплексе любой страны центральное место принадлежит предприятию. Это первичное звено общественного разделения труда. Национальный доход формируется именно здесь. Производителем выступает само предприятие, которое обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности.

Создание конкурентоспособной среды и предоставление экономической свободы субъекту хозяйствования – основное условие возможности существования предпринимательства. В сравнении с товарами мирового рынка товары, производимые на большей части украинских фирм, неконкурентоспособны.

Создание более благоприятных критериев для создания такой массы малых предприятий, которые в своей совокупности способны исполнять функции инфраструктуры на конкурентоспособной базе считается одним из важнейших критериев выхода Украины на уровень конкурентоспособности с предприятиями дальнего зарубежья. Это должны быть малые предприятия с широким спектром общественной ориентации, объёмов и рода деятельности. Это могут быть предприятия, на которых минимизирована численность наемных рабочих или отсутствие рабочих вообще—семейные предприятия. Малые предприятия имеют все шансы специализироваться на производстве относительно легких элементах изделий, состав и номенклатура которых меняются согласно требованиям рынка. Важны Украине кроме того предприятия, которые на договорной основе исполняют техническое обслуживание и ремонты оборудования, вычислительной техники, приборов и аппаратуры.

В настоящее время актуальны такие проблемы малого предпринимательства:

- Полномочия относительно осуществления контроля над деятельностью предприятий имеет около двадцати государственных органов, что весьма затрудняет их работу. [4].

- Высокая стоимость аренды помещений (офисных, торговых, складских), особенно в Киеве и других крупных городах Украины, а также завышенные тарифы на коммунальные услуги.

- Среднестатистическому гражданину сложно получить кредит для развития бизнеса даже при наличии эффективного бизнес-плана, поскольку условия кредита являются довольно жесткими, то есть проценты от суммы кредита высоки (около 30%).

- Заключения, сертификаты, лицензии, разрешения выдаются на короткий срок, например на год, что заставляет предприятия оформлять большое количество документов снова и снова.

- Недостаточный уровень профессиональной подготовки государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления, отсутствие у них навыков в проведении анализа эффективности деятельности предпринимательских субъектов.

Вся эта обширная зона малого бизнеса должна быть таковой, чтобы все предприятия, и в первую очередь крупные и средние, имели возможность выбора поставщиков и партнеров, продукция и услуги которых отличаются высоким качеством, надежностью и стабильными тарифами, подтверждая тем самым превосходства данной системы в сравнении с рядом предприятий замкнутого комплекса, которые достались в наследство от командно-административной системы. Конечно, создание такой сети малого бизнеса требует конкретных материально-технических, финансово-кредитных и организационных посылов. Придание процессу создания малых предприятий массового нрава ведет к зарождению зоны малого бизнеса, способной успешно входить в инфраструктуру предприятий. В то же время, в Украине данный процесс сталкивается со многими проблемами и трудностями.

Мировой опыт становления малых предпринимательских структур показывает, что величайшая их отдача достигается в критериях существования приватной формы собственности. Составление ее правовой базы в Украине должно учитывать ряд мер:

- совершенствование законодательных актов, регламентирующих массовую приватизацию;

- установление длительной возможности становления частного предпринимательства, утверждения права наследования и продажи собственности;

- предоставление надежных политико-административных гарантий от неправомерных посягательств на собственность со стороны государства, других физических и юридических лиц.

Использование данных мер позволит создать более подходящие условия для становления малого предпринимательства в Украине. Создание широкой отрасли малых предприятий во всех отраслях хозяйства будет способствовать демонополизации, развитию конкурентной борьбы, а также оздоровит экономику и поможет стране выйти из кризисной ситуации.

Литература

- 1.Закон Украины "Про підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000р.
- 2.Буряк П.Ю., Маринець В.П. "Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні"// Фінанси України. – 1999р.
- 3.Дуб Л. "Питання розвитку малого бізнесу в Україні"//Вісник економічного розвитку України.-2008.

4. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / С.О. Жирко . – Режим доступу: [http:// nbu.gov.ua /](http://nbu.gov.ua/)

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Смірані Марвін

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Єрофеєнко Л.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Реформування та розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від вирішення проблем зовнішньоекономічних зв'язків, які відіграють суттєву роль у національній економіці, істотно впливають на темпи економічного росту, створення конкурентного ринкового середовища та успіх трансформаційного процесу в Україні. У вирішенні цих проблем важливим є комплексний підхід до розвитку експортних та імпорتنих операцій та зовнішньої торгівлі загалом як сфери діяльності, результати якої залежать від виваженої економічної політики держави, обраної моделі зовнішньоекономічних зв'язків та впливу інших численних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Формування і здійснення комерційних зв'язків із іноземними партнерами та ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обґрунтованого підходу до розв'язання комплексу завдань методичного та інформаційного забезпечення.

Організація управління експортно-імпортною діяльністю підприємств є складним процесом, який вимагає здійснення ряду заходів як усередині, так і поза підприємством у зовнішньому середовищі.

Для обмеження експортно-імпорتنих потоків державні органи використовують такі методи: тарифні обмеження (мити); нетарифні обмеження: квотування; ліцензування; ембарго; валютний контроль; податки на експортно-імпортні операції; субсидії; адміністративні бар'єри.

Міжнародна та зовнішня торгівля регулюються на таких рівнях: національному; міжнародному (двостороннього та багатостороннього характеру). Основні цілі регулювання експортно-імпорتنих потоків: 1) обмеження імпорту (інколи – експорту). 2) фіскальні цілі – збільшення доходів державного бюджету. 3) недопущення «несумлінної конкуренції».

Заходи з реалізації експортно-імпорتنих операцій у зовнішньому середовищі здійснюються підприємством у декілька послідовних етапів та стадій, на яких вирішуються певні завдання, та виконуються відповідні формальності, пов'язані з оформленням, пересиланням та обробленням документації, необхідної для забезпечення успішного виконання угоди. Основними етапами здійснення ЗТО є такі: підготовка ЗТО; укладання зовнішньоторговельного контракту (ЗТК); організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту.

В комплексі заходів усередині підприємства слід обґрунтовано оцінити обрану мету та напрямок зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) - експорт, імпорт, виставки, науково-технічне співробітництво, лізинг, ліцензування тощо. Якщо це буде експорт, то слід оцінити свої експортні можливості: свій виробничий потенціал, реальні перспективи його розвитку, забезпеченість необхідною сировинною базою, наявний та перспективний рівень кваліфікації працівників, компетентність керівного складу, якість товару, його упакування, транспортування. Потім необхідно проаналізувати, які структурні зміни всередині підприємства необхідно здійснити, щоб бути готовим до зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням усієї її специфіки та складності. Далі слід організувати відділ ЗЕД з протокольним підрозділом (або оперативно-комерційну службу), визначити його склад, завдання та цілі. Наступним завданням є створення відділу маркетингу або доручити здійснювати її функції спеціалізованій організації на договірних засадах. У разі експорту необхідно скласти та підготувати рекламні матеріали з урахуванням специфіки товарів (буклети, каталоги, листівки, преїскуранти тощо). Необхідно встановити контакт з Торгово-промисловою палатою та вивчити внутрішнє законодавство, яке стосується ЗЕД. Доцільно ознайомитись з підзаконними розпорядженнями, інструкціями та вказівками вищестоящих органів, які стосуються ЗЕД. Потім необхідно пройти реєстрацію, отримати реєстраційний номер, відкрити рахунок (рахунки) у банку, перевірити патентну чистоту товару. Якщо товар, призначений до експорту, не відповідає технічному рівню фігуруючих аналогічних товарів на зовнішньому ринку та його якість нижча від вимог кінцевих споживачів, необхідно розробити заходи, які забезпечать конкурентоспроможність товару. Далі необхідно визначити, чи може підприємство забезпечити виробництво товару в обсягах, які потрібні для оволодіння запланованою часткою ринку, для забезпечення рентабельності збуту. Після цього на підприємстві створюють банк даних по товару, партнерах, конкурентах. Далі необхідно знайти кваліфікованого консультанта або посередника (при необхідності), провести активну роботу на виставках, розпочати роботу з інформування, особливо з представництвами іноземних підприємств в Україні.

ТРАКТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА РЕАЛІЙ СУЧАСНОГО

В. В. Собковський

Науковий керівник к. е. н. доц. Т. О. Шматковська

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

На сучасному етапі розвитку економіки перед багатьма вітчизняними підприємствами стоять проблеми, без вирішення яких дуже складно забезпечити їх ефективне функціонування, яке багато в чому залежить від їх здатності враховувати численні зміни. Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню процесу стратегічного управління діяльністю підприємства – стратегічному обліку, який, використовуючи зовнішню та

внутрішню інформацію, забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень, що визначають загальний напрям розвитку підприємства та його ефективність.

Трактування суті поняття «стратегічного управлінського обліку» наведено в таблиці вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Трактування суті поняття «стратегічного управлінського обліку»

Автор	Трактування стратегічного управлінського обліку
Райан Б. [1]	Певне поєднання управлінського обліку з системами фінансової звітності, зорієнтоване на прийняття стратегічних рішень.
Вахрушина М. А. [2]	Стратегічний управлінський облік надає і аналізує фінансову інформацію про ринки (на яких фірма реалізує свої продукти), витрати конкурентів, структуру витрат і моніторинг стратегії підприємства та стратегій конкурентів на цих ринках.
Голов С. Ф. [3, с. 508]	Стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень.
Друрі К. [4, с. 879].	Стратегічний облік повинен передусім забезпечувати керівництво підприємства інформацією, яка допомагатиме йому досягнути, а потім підтримувати стратегічну (тобто лідерську) позицію на ринку стосовно конкурентів".
Терехова В.А. [5]	Облікова система, адаптована до сучасного виробничого середовища, що включає багатомірну стратегію зв'язків за допомогою каналів поширення і визначення потреб споживачів.

Отже, під стратегічним обліком розуміють облікову систему, яка забезпечує керівництво підприємства інформацією, що допомагатиме йому приймати ефективні управлінські рішення, які спрямовані на досягнення підприємством стратегічних цілей. Метою стратегічного обліку є забезпечення керівництва всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп, зокрема: кредиторів, клієнтів, постачальників, персоналу та уряду [6, с. 12].

Водночас не всі науковці користуються термінологією “стратегічний управлінський облік” чи “стратегічний облік”, розглядаючи проблеми інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства. Скажімо, А. Шайкан, вирішуючи проблему формування інформаційного підґрунтя для стратегічного управління промисловим підприємством, доводить неправомірність використання у межах чинної системи бухгалтерського обліку поняття “стратегічний облік”, а вводить власну назву “бухгалтерський облік з метою стратегічного управління”. Своєю чергою, С. Голов при дослідженні сучасного стану та перспектив розвитку бухгалтерського обліку в Україні вводить поняття “стратегічно орієнтована система обліку” [3]. Зауважимо, що зарубіжні автори проблемам стратегічного обліку приділяють набагато більше уваги, ніж вітчизняні.

Попри розбіжності в термінології, визначенні мети, задач, об'єктів, методів у різних вітчизняних та зарубіжних дослідників, всі вони одностайно стверджують, що впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах забезпечить якісніше прийняття рішень вищим менеджментом підприємства. Недостатня розробленість наукових положень та практичних рекомендацій щодо проектування управлінських облікових систем в структури стратегічного менеджменту вітчизняних підприємств підтверджує актуальність та значущість цього дослідження.

Отже, однією з найбільш важливих цілей функціонування підприємства є забезпечення їх стратегічної стійкості. Реалізація поставленого завдання потребує володіння оперативною, достовірною та змістовною інформацією про показники як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ підприємства. За результатами дослідження стратегічний облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, спрямований забезпечити керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Література

1. Райан Б. Стратегічний облік для керівників / Б. Райан. – М. : ЮНІТІ, 1998. – 616 с.
2. Вахрушина М. А Стратегический управленческий учет : полный курс МВА / М. А. Вахрушина, М. И. Сидорова, Л. И. Борисова. – М. : Рид Групп, 2011. – 192 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручн. / С. Ф. Голов – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / К. Друри ; пер с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
5. Терехова В. А. Стратегический управленческий учет: состояние и развитие в зарубежных странах / В. А. Терехова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2000. – № 4. – С. 9–12.
6. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік : навч. посібн. / В. Р. Шевчук. – К. : Алерта, 2009. – 176 с.

СТАН ТА АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТІ ХАРКОВІ

А.А. Фролов

Науковий керівник: к.ю.н., доц. О.Г. Остапенко

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Стратегічним курсом економічної політики України є формування конкурентоспроможної соціально-спрямованої економіки з розвиненим приватним сектором, а також підприємництвом як його важливою складовою. Хоча економічну тяжину у світовій економіці будь-якої розвинутої держави визначають великі підприємства, а наявність великого капіталу впливає на рівень науково-технічного потенціалу і виробничих потужностей, не менш

важливою складовою розвинутої ринкової системи є малий бізнес, що становить найбільш гнучку, динамічну і масову форму організації підприємств. В Україні актуальним питанням сьогодення є становлення та розвиток малого підприємництва. Саме цей сектор економіки стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидку реалізацію інновацій.

Підприємництво забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок підприємець-власник. Воно є самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик діяльністю по виготовленню та реалізації продукції, виконанню робіт, наданню послуг, яка має за мету отримання прибутку.

Підприємництво відіграє одну з провідних ролей у розвитку приватного сектора та поступово стає важливим чинником економічного зростання, створення нових робочих місць, підвищення зайнятості населення, зміцнення економіки міст.

За статистичними даними, у 2014 році у місті Харкові здійснювало діяльність 19 410 підприємств малого, середнього та великого бізнесу. Кількість зайнятих працівників на цих підприємствах складало 314 562 особи. Підприємствами міста у 2014 році було реалізовано продукції (робіт, послуг) на суму 114 929,1 млн грн. [1].

За даними реєстраційної служби Харківського міського управління юстиції, у місті Харкові станом на 01.07.2015 р. було зареєстровано 170 919 фізичних осіб-підприємців, що на 5,1 % більше, ніж на 01.07.2014 р.

У місті Харкові за кількістю переважають малі підприємства – 18 710 одиниць. У розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення кількість малих підприємств становила 129 одиниць [1].

Основні заходи підтримки підприємництва спрямовані на створення сприятливих умов, необхідних для стабільного та ефективного розвитку сфери підприємництва у нашому місті:

1. Вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності.
2. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка.
3. Ресурсне та інформаційне забезпечення підприємництва.
4. Розвиток інфраструктури підтримки підприємництва.

Незважаючи на наявність слабких сторін, загроз зовнішнього середовища і виходячи з тенденції розвитку економіки міста, можна зробити висновок: малий бізнес в м. Харкові є пріоритетним сектором і потребує всебічної підтримки та розвитку. Тому перспективи розвитку підприємництва безпосередньо залежать від нівелювання зовнішніх загроз, зменшення слабких сторін за рахунок ефективного використання позитивних впливів за допомогою системи заходів державної підтримки малого підприємництва на

муніципальному рівні.

Література

Стан та аналіз розвитку підприємництва у м. Харкові; Основні заходи та механізми підтримки підприємництва // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uprcity.kharkov.ua/vidrozvpidpr/92>

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ

Шершенюк О.М. к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Розвиток вітчизняної економіки, прагнення України інтегруватись до світового співтовариства та потреба у формуванні засад інформаційного суспільства в країні зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, що неможливо без здійснення інвестицій. Це дасть можливість, передусім, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, гарантувати їй економічну безпеку та гідне місце в Європейському Союзі.

Прискорення розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукомістку продукцію, формування їх експортного потенціалу, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням є обов'язковими вихідними умовами для реалізації інноваційної стратегії економічного зростання.

Вихідними умовами для перетворення України на державу, привабливу для інвестицій є остаточне утвердження прав приватної власності (передусім на землю, нерухомість) та забезпечення їх надійного захисту, створення рівних умов конкуренції, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють фінансове адміністрування. Відчутне поліпшення інвестиційного клімату не тільки скоротить відплив капіталу, але й створить передумови для репатріації українського капіталу, який раніше було вивезено з держави.

На розвиток економіки країни, активізацію господарської діяльності суб'єктів підприємництва впливає значна кількість чинників, серед яких одним із найважливіших є стале їх забезпечення достатнім обсягом фінансових ресурсів. Їх ефективне використання необхідне також для підвищення власного конкурентного статусу й одержання належного прибутку або досягнення певних соціальних результатів. Процес вкладання коштів з метою збільшення їх у майбутньому слід розглядати як процес інвестування, тобто сукупності дій щодо реалізації інвестиційних ресурсів.

Виходячи з об'єктивної логіки формування глобальних економічних структур, необхідно звернути увагу на співвідношення імпорту й експорту

капіталу. В сучасних умовах для України характерний переважно імпорт, а не експорт капіталу (табл. 1).

Наведені дані доводять необхідність активізації зарубіжної діяльності українських інвесторів. Саме масштабна і диверсифікована зарубіжна інвестиційна діяльність сприятиме розбудуванню і становленню вітчизняної конкурентоспроможної економіки.

Таблиця 1 – Прямі інвестиції в Україну та з України (млн. дол. США)

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2005	9047,0	218,2
2006	16890,0	221,5
2007	21186,0	6196,1
2008	35723,4	6198,6
2009	40026,8	6223,3
2010	44708,0	6871,1
2011	49362,3	6898,0
2012	54462,4	6481,9
2013	58156,9	6554,5
2014	45916,0	6352,2
2015	43371,4	6210,0

¹⁾ Дані за 2005-2013 рр. наведено наростаючим підсумком з початку інвестування.

²⁾ Дані за 2014-2015 рр наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Одним з інструментів залучення іноземних інвестицій в країну є надання іноземним інвесторам достовірної інформації щодо фінансового стану підприємств та ймовірності банкрутства останніх, яка дозволить прийняти обґрунтоване рішення про фінансування підприємницької діяльності.

Фінансовий стан – це важлива характеристика економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Цілі, з якими здійснюють аналіз та оцінку фінансового стану підприємства, будуть різними у них та кредиторів й інвесторів.

Якщо підприємство, як правило, здійснює оцінку свого фінансового стану з метою виявлення резервів підвищення ліквідності, платоспроможності та прибутковості, розробки прогнозів фінансового стану на перспективу чи його оздоровлення, то кредитори й інвестори оцінюють фінансовий стан з метою мінімізації своїх ризиків.

Показники фінансового стану повинні бути такими, щоб всі хто пов'язаний з підприємством економічними відносинами, могли отримати відповідь на питання, наскільки надійно підприємство як партнер в цих відносинах, а отже ухвалити рішення про економічну доцільність продовження відносин. У

кожного партнера свої критерії економічної доцільності, тому показники фінансового стану підприємства повинні бути різносторонніми.

Інвестування є одним з провідних видів підприємницької діяльності, який дає можливість суб'єктам господарювання отримувати прибуток у довгостроковій перспективі. Значна увага підприємств, фінансово-кредитних установ, органів державного управління всіх розвинутих країн приділяється вдосконаленню методів управління інвестиційними процесами, обґрунтуванню джерел і об'єктів вкладення коштів. Їх дії ґрунтуються на глибокому аналізі загального стану економіки, інвестиційного ринку, а також фінансових процесів на мікро-, макро- і мезорівнях.

ПРОБЛЕМАТИКА АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Шпатиковська Т. А.

Науковий керівник к.е.н., доцент Шматковська Т. О.,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

В умовах ринкової економіки автоматизація бухгалтерського процесу дозволяє економити час на документування всіх господарських процесів та достовірне їх документування, а головне дозволяє своєчасно приймати управлінські рішення. А саме для того, щоб на теперішньому етапі не допустити виникнення помилок в обробці інформації на підприємстві потрібно правильно вибрати програмний продукт для автоматизації обліку і управління, котрий буде виконувати всі поставлені перед ним вимоги.

В залежності від виду діяльності підприємства, галузі, специфіки продукції або послуг, що надає підприємство, розмір та його структуру. Дуже важко знайти програму, яка в задовольняла потреби всіх підприємств. Дослідженням автоматизованих інформаційних систем займалися такі вчені, як Шуремов Е. Л., Умнова Е. А., Івлієв М. К. та інші [5]. Однак, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню в цій галузі, ще багато питань потребують вирішення чи подальшого вдосконалення [2].

Сучасне програмне забезпечення щодо автоматизації обліку розвивається за двома окремими напрямками: програми електронних таблиць або електронні бази даних (Excel, Access корпорації Microsoft, SQL, Quattro Pro фірми Borland (Inprise), SuperCalc фірми Computer Associates, Lotus корпорації Lotus Development Corp.) і безпосередньо бухгалтерські програми [1].

На даний момент із усього обсягу використовуваних облікових систем близько 90% - це програмні продукти «1С». Це говорить і не тільки про широку поширеність продуктів, а й про їх ефективність. Але використання найпоширенішою системи обліку ще не гарантує повного вирішення всіх завдань автоматизації управління, які стоять перед організацією. При автоматизації обліку на виробництві, замовник (підприємець) повинен не тільки купити необхідне програмне забезпечення, а й провести повну (або частково) автоматизацію процесу обліку. З цією метою він повинен оцінити, перш за все, рівень комп'ютерної грамотності своїх співробітників (при

необхідності слід провести підготовку чи перепідготовку персоналу). Також, слід оцінити перспективи розвитку фірми, адже можливо через деякий період часу підприємство розширить свою діяльність або відкриє новий напрям. З кожним днем програмні продукти «1С» вдосконалюються, але в кожному з них можна знайти свої оригінальні якості, які більш зручні у використанні [4].

Ще однією проблемою автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах України – це є стрімка зміна нормативних актів, що встановлюють правила обліку, звітності та оподаткування в країні. Тому для вирішення цієї проблеми потрібно зупиняти свій вибір на тих програмах, які є досить гнучкими і здатні відображати такі зміни.

Внаслідок цих проблем підприємство буде змушене витратити більше коштів на автоматизацію обліку, тому досить важливо знайти спосіб їх зменшити [3].

Отже, вдала автоматизація облікового процесу полегшує виконання посадових обов'язків працівниками підприємства, зокрема суттєво впливає на швидкість та якість виконання роботи управлінського персоналу. Це підвищує оперативність та точність обліково-аналітичної інформації, дозволяє більше приділяти уваги проведенню економічного і фінансового аналізу діяльності підприємства та пошуку резервів щодо підвищення ефективності цієї роботи. Саме тому керівництву підприємств необхідно визначитися з вибором програмного забезпечення, що спроможне забезпечити всі потреби його обліково-аналітичного процесу і разом з тим не вимагало б надмірних витрат на його придбання і встановлення, а також не потребувало наявності у працівників бухгалтерської служби специфічних навичок щодо програмування даного програмного продукту.

Література:

5. Блащук. Т. І. Проблеми впровадження автоматизації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/7_140786.doc.htm
6. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. - Житомир: ЖІТІ, 1997.
7. Ильина О. П. Информационные технологии бухгалтерского учета : практич. пособ. / О. П. Ильина. – М. : Радио и связь, 2005. – 334 с.
8. Рогачова С. А. Проблеми автоматизації обліку на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mnau.edu.ua/files/02_02_01_10/rogachova/2012-rogachova-raop.pdf
9. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materialy VI międzynarod. naukowo-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОСЕРЕДНИЦТВА МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ

Штинь А. М.

Науковий керівник к.е.н., доц. Шматковська Т. О.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Недосконала система управління підприємством веде до зниження ефективності його діяльності, внаслідок цього зменшується прибутковість та стійкість в конкурентному середовищі. Бухгалтерський облік є управлінською підфункцією, яка безперервно діє на підприємстві та покликана забезпечувати керівництво оперативною, своєчасною та достовірною інформацією про економічний стан суб'єкта господарювання. Отримання такої інформації досягається шляхом обробки та систематизації первинних обліково-аналітичних даних. Вона допомагає контролювати діяльність підприємства і приймати ефективні управлінські рішення.

Проблематика щодо автоматизації обліково-аналітичного процесу, як чинника підвищення ефективності роботи підприємства, стала предметом розгляду багатьох вчених, серед яких: Івахненко С.Л., Марченко Д.М., Шершньова Г.В., Терещенко В.С. та інші [4; 5].

Створення та запровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку не передбачає внесення вагомих змін у принципах облікової діяльності, сприяє прискоренню процесу систематизації та обробки облікової інформації, а також поліпшує організацію роботи на підприємстві в цілому.

В реаліях сучасності інформаційна технологія обробки облікових завдань включає всі рівні перетворення інформації, починаючи з етапу створення первинного облікового документа і завершуючи складанням бухгалтерської звітності. Продуктивність праці бухгалтера на підприємстві підвищується саме завдяки засобам автоматизації документообігу, які дозволяють створювати необхідні бази даних про результати господарської діяльності та формувати на їх основі вихідні документи, різні звіти, зведену інформацію про ефективність роботи підприємства для внутрішніх та зовнішніх користувачів [3].

Впровадження автоматизованих облікових систем на підприємстві обумовлює формування комплексу переваг в обліково-аналітичному процесі, до яких можна віднести:

- зменшення кількості бухгалтерських помилок;
- підвищення оперативності бухгалтерського обліку;
- забезпечення контролю інформації;
- заповнення форм внутрішньої бухгалтерської звітності;
- зменшення затрат часу на підготовку інформації;
- вдосконалення процесу організації обліку [2].

Вважаємо, що найважливішою перевагою за таких умов є скорочення кількості помилок в обліковому процесі підприємства. При паперовій технології обліку бухгалтер найчастіше здійснює помилки під час перенесення даних з одного реєстру в інший та при складанні різноманітних довідок та

звітів. Як наслідок, велика кількість штрафів і пені за приховування сум до оподаткування. В автоматизованому обліку ризик помилитись при перенесенні даних між регістрами є суттєво нижчим.

Запровадження бухгалтерських програмних продуктів дозволяє автоматизувати не лише обліково-аналітичний процес на підприємстві, але й впорядкувати та взяти під контроль складський облік, процес постачання та реалізації продукції [1]; відстежувати договори; прискорити розрахунок заробітної плати; своєчасно подавати статистичну та інші види звітності тощо.

Отже, впровадження та дієва реалізація автоматизованого ведення бухгалтерського обліку на підприємстві значно підвищує ефективність роботи бухгалтера, дозволяє опрацьовувати різні облікові дані з різноманітних напрямків, узагальнюючи їх відповідно до потреб обліку. За таких умов кількість помилок при обробці облікової інформації вдається мінімізувати.

Література:

1. Добрянська Н. Сучасні засоби автоматизації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Н. Добрянська. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17838/1/95-Dobryanska.pdf>

2. Козел Т. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: оцінка, перспективи, проблеми впровадження [Електронний ресурс]/Т. Козел. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2010/informatsijni-systemy-buhhaltersko-ho-obliku-otsinka-perspektyvy-problemy-vprovadzhennya>

3. Павлова І.В. Автоматизація процесу бухгалтерського обліку як засіб підвищення його ефективності [Електронний ресурс] / І.В. Павлова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010/Informatica/60136.doc.htm

4. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materialy VI międzynarod. naukowo-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>

5. Шматковська Т. О. Раціоналізація робочої документації щодо аудиту ремонту та модернізації основних засобів з використанням програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, Л. Г. Жалко // Strategiczne pytania swiatowej nauki – 2010 : materialy VI międzynarodowej naukowo–praktycznej konferencji. – Volume 3. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Publishing House «Education and Science», 2010. – S. 45-47.; (07-15 lutego (лютого) 2010 roku). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3089>

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Яйченя А. Р.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Ефективність роботи бухгалтера на підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам інформатизації та автоматизації документообігу. Вони надають змогу оперативно накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх. Сучасні інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку поступово змінюють звичну структуру управління на підприємстві. Обчислювальна техніка суттєво підвищує якість обробки облікової інформації.

У розв'язанні теоретичних і методичних питань щодо формування та розвитку інформаційних систем і технологій в обліку приймали участь такі вчені: І. О. Белебеха, Ф. Ф. Бутинець, Р. М. Захарченко, С. В. Івахненко, М. В. Карамушка, Т. Г. Кірюшатова, М. Ф. Огічук тощо [3].

Автоматизована система обліку призначена для автоматизованого збирання, реєстрації, збереження, пошуку, оброблення та видачі інформації за запитами користувачів (управлінського персоналу). Вона повинна забезпечувати: постійне спостереження за поточним станом об'єкта управління та його характеристик; адаптацію до прийнятої практики бізнесу та її модифікації; підтримку професійної діяльності управлінських працівників; взаємодію з управлінським персоналом; збирання та аналіз даних для управління; реалізацію системи рекомендацій для користувачів; ефективно збереження даних та можливість доступу до них кінцевого користувача зі свого робочого місця [2].

Метою функціонування інформаційної системи та технологій в бухгалтерському обліку на підприємстві є забезпечення зацікавлених осіб фінансовою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень при виборі альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів. Вибір інформаційної системи, а також постановку завдань слід проводити, виходячи з рамок довгострокового економічного планування. Основними вигодами від впровадження автоматизованої системи обліку є зниження операційних і управлінських витрат, економія коштів, зменшення циклу реалізації продукції, зниження комерційних витрат, зменшення дебіторської заборгованості [1].

Автоматизація облікових процесів повинна сприяти правильній організації обліку підприємств з мінімальним обсягом початкових інвестицій. Програма повинна надавати можливість введення повної фінансової звітності відразу після її установки. Також вона має передбачати поетапну автоматизацію обліку управління витратами та імпорт даних з іншого програмного забезпечення.

Нами окреслено переваги застосування на підприємстві інформаційних систем і технологій та впровадження програмного продукту автоматизації обліку, зокрема: програмний продукт автоматизації обліку можливо швидко ввести в експлуатацію, а при зміні масштабів діяльності підприємства, підходів

до управління чи організації облікових робіт; переналаштувати з мінімальними затратами часу та фінансових ресурсів; усі облікові дані реєструються та зберігаються в єдиній інформаційній базі; швидкий доступ до інформації для прийняття управлінських рішень; широкі можливості для планування діяльності; можливість постійного ведення оперативного контролю; сучасний ергономічний інтерфейс автоматизованих програм обліку забезпечує доступність засвоєння інформації та високу швидкість роботи для фахівців; можливість доступу до інформації через мережу Інтернет.

Поряд з можливостями існують певні проблеми, які можуть виникнути на підприємстві при впровадженні автоматизованої системи обліку, серед яких: необхідність навчання персоналу, підготовка бухгалтерського обліку до автоматизації, введення облікових даних, витрати на технічну підтримку, витрати на періодичні оновлення програмного продукту.

На нашу думку, саме впровадження інформаційних систем і технологій в обліковий процес підприємства може призвести до зниження витрат на здійснення інформаційного обміну даними, підвищення оперативності інформаційної системи та запобігання втратам від помилок у звітності, а також сприяти подальшому вдосконаленню організації обліку.

Література

1. Казановська В. О. Удосконалення обліку в умовах автоматизованої обробки облікової інформації / В. О. Казановська // Фінанси України. – 2012. – № 74. – С. 83 – 90.

2. Ходаков В.Є., Кірюшатова Т.Г., Захарченко Р.М., Карамушка М.В. Комп'ютерні технології обробки облікової інформації. Навчальний посібник для студентів ВУЗів / під ред. В.Є. Ходакова. – Херсон: Олді Плюс, Київ: Ліра-К, 2012. – 534 с.

3. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materialy VI międzynarod. naukowo-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysł, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>.

СЕКЦІЯ 6.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА МАКРОРІВНІ

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Вельможная Ю.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Попадинец Е.В.
Харьковский национальный автомобильный университет

Формирование глобальной системы производства и глобальных коммуникационных сетей приводит к динамическому перемещению ресурсов во всем мире: капитала, технологии и человеческих ресурсов, расширяя возможности стран. Развитие транснационального бизнеса оказывает глубокое влияние на экономику отдельных государств, как промышленно развитых так и развивающихся. К положительным факторам деятельности ТНК относят:

1. ТНК, для улучшения качества своих товаров и услуг, активно вкладывают капиталы в научно-техническую сферу, что способствует НТП.

2. ТНК обеспечивают занятость местного населения.

3. ТНК, открывая новые филиалы, способствует экономическому развитию отдельных регионов.

4. ТНК вносят вклад в противоречие местных производителей, в процесс международного разделения труда.

5. Активная производственная, инвестиционная и торговая деятельность ТНК способствует экономической интеграции, создавая устойчивые экономические связи между различными странами, благодаря чему происходит постепенное «растворение» национальных экономик в едином мировом хозяйстве, ведя к созданию глобальной экономики.

6. ТНК зачастую занимаются благотворительностью.

Самым главным аргументом противников ТНК является неоспоримо сильное влияние корпораций в мировой экономике. К отрицательным факторам деятельности ТНК также относят:

1. Установление монопольных цен.

2. Заработная плата сотрудников ТНК обычно превышает среднюю заработную плату по региону, что приводит к дестабилизации рынка труда.

3. Наблюдается подавление местных фирм и вытеснение их с рынка.

Рост значимости ТНК объясняется ослаблением межгосударственных границ и расширением сотрудничества и взаимодействия разных международных организаций. Ежегодно на международные рынки выходят новые ТНК, распространяя свое влияние на страны, включая Украину. На начало 2013 г. в Украине присутствует более 30 международных корпораций. Наиболее влиятельные среди них: Shell, Nestlé, Alcatel, Kraft Foods (Mondelez International), British American Tobacco, Coca-Cola, British Petroleum, Danone, Hewlett-Packard, McDonalds Corporation, Huawei, Metro, Cash&Carry, Samsung, Siemens, PepsiCo, Procter&Gamble, SUN Inbev, Toyota, Unilever. Значительное распространение в экономике Украины получили мощные производственные FMCG-компании, которые производят товары ежедневного спроса (продукты питания, напитки, косметику, бытовую химию и т.д.), значительно влияя на ассортимент этих товаров в Украине. Кроме того, они содействуют расширению и модернизации промышленного потенциала страны, создают новые рабочие места.

Следует отметить, что позиции украинских производителей были наиболее слабыми в этих сегментах рынка. В период накопления и перераспределения капитала, иностранные ТНК заняли лидирующие позиции в Украине в

производстве табака, нефтепереработке, в части рынка безалкогольных напитков, пива, рекламы, в ИТ, в международной сети телекоммуникаций и т.д.

Основным средством влияния ТНК на экономику страны является прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Именно за счет крупных ТНК осуществляется основной приток ПИИ в экономику Украины, поскольку они имеют больше возможностей для защиты своих интересов в условиях непрогнозируемой государственной политики. К 2013 г. в экономику Украины иностранные инвесторы вложили 54 млрд. долл. ПИИ, что в расчете на душу населения составляет 1199 долл. США. Анализ структуры ПИИ по видам экономической деятельности показал, что существующие тенденции не отвечают потребностям модернизации украинской экономики и характеризуются неравномерным распределением: иностранные инвесторы вкладывают капитал главным образом в финансово-посреднические сферы с быстрым оборотом вложенных средств и с высокой прибыльностью.

Отсутствие интереса иностранных инвесторов в инновационном развитии предприятий не позволяет изменить существующую отраслевую структуру промышленности. Интересы ТНК в обрабатывающей промышленности проявляются в пищевой промышленности. В украинской пищевой промышленности доминируют швейцарская компания Nestle, американские компании Coca-Cola и McDonalds Corporation, бельгийская ABInBev, Kraft foods и оффшорные агропромышленные корпорации (Кипр, Белиз, Британские Виргинские острова), англо-голландская Unilever.

Т.о., можно утверждать, что для национальной экономики Украины, которая испытывает острую потребность в финансировании развития, привлечении инвестиционных ресурсов, создании высокотехнологичного производства, стимулировании научно-технического прогресса процессы транснационализации имеют огромное значение; транснациональные корпорации являются главными субъектами международных экономических процессов в условиях глобализованного мира.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК УЧАСТНИКИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Доломан К.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Попадинец Е.В.
Харьковский национальный автомобильный университет

В современном мире одним из важнейших участников международной экономической деятельности стали ТНК. ТНК – транснациональная корпорация – крупная фирма (или объединение фирм разных стран), имеющая зарубежные активы (капиталовложения) и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики (или несколько сфер) в международном масштабе. В литературе так же используются синонимы ТНК «многонациональные фирмы» и «многонациональные корпорации».

По критериям ООН к ТНК относят компании, которые: имеют производственные ячейки не менее чем в двух странах; производят

согласованную экономическую политику под централизованным руководством; производственные ячейки активно взаимодействуют друг с другом – обмениваются ресурсами и ответственностью. Исследователи среди особенностей ТНК выделяют: 1) снижение издержек производства и сбыта за счет эффекта масштаба; 2) улучшение качества продукции и сокращение сроков поставок; 3) выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью; 4) повышение конкурентоспособности за счет снижения цен и повышения уровня технических характеристик; 5) использование стратегических альянсов и слияний для расширения экспансии на мировом рынке.

На долю ТНК приходится: 40% мирового товарооборота услугами, 90% продажи патентов, лицензий, ноу-хау. Сотня крупнейших ТНК контролируют 40-50% всех зарубежных активов. Если сравнить активы этих компаний (около 20 трлн. долл. США), то получится, что они владеют приблизительно 16% производственных активов всего мира. В 2014 г. журнал Forbes опубликовал список крупнейших ТНК мира. Среди них можно выделить: китайскую компанию ICBC, с оборотом в 148 млрд. долл. США, прибылью в 42 млрд. и активами в 3024 млрд. долл. США; ChinaConstructionBank – ее оборот 121 млрд., прибыль – 34 млрд., а активы – 2449 млрд. долл. США; компания JPMorganChase (США) с оборотом 105 млрд., имеет прибыль в 17 млрд., и активы в 2345 млрд. долл. США.

Развитие транснационального бизнеса оказывает глубокое влияние на экономику отдельных государств, промышленно развитых и развивающихся. В этом есть положительные и отрицательные стороны.

К положительным факторам деятельности ТНК относят: 1) ТНК, для качественного улучшения своих товаров и услуг, активно вкладывают капиталы в научно-техническую сферу, что положительно сказывается на научном прогрессе в целом; 2) ТНК обеспечивают занятость местного населения. Так, по данным ЮНКТАД, число рабочих мест в филиалах ТНК в развивающихся странах увеличилось с 1985 по 1992 гг. в два раза, т.е. на 12 млн. чел.; 3) ТНК, открывая новые филиалы, способствует экономическому развитию отдельных регионов; 4) ТНК вносят вклад в противоречие местных производителей, в процесс международного разделения труда; 5) Активная производственная, инвестиционная и торговая деятельность ТНК способствует экономической интеграции, создает устойчивые экономические связи между странами, что обеспечивает постепенное «растворение» национальных экономик в едином мировом хозяйстве и ведет к созданию глобальной экономики; 6) ТНК часто занимаются благотворительностью.

Самым главным аргументом противников ТНК является их неоспоримо сильное влияние в мировой экономике. К отрицательным факторам деятельности ТНК также относят: 1) Монопольные цены; 2) Зарплата в ТНК обычно превышает среднюю зарплату по региону, что дестабилизирует рынок труда; 3) Местные фирмы вытесняются с рынка.

Следовательно, можно утверждать, что для национальной экономики Украины, которая испытывает острую потребность в финансировании развития, привлечении инвестиционных ресурсов, создании высокотехнологичного

производства, стимулировании НТП, процессы транснационализации имеют огромное значение; транснациональные корпорации являются главными субъектами международных экономических процессов в условиях глобализованного мира. Размер компании является определяющим фактором транснационализации ее деятельности, в особенности при слияниях и поглощениях; процессы глобализации расширяют число участников на мировом рынке, создают условия жесткой конкуренции, вынуждая национальные и международные компании концентрировать капитал и внедрять методы для обеспечения своего выживания и сохранения позиций на внутренних и внешних рынках. Организовав новые дочерние компании и филиалы в других странах, тем расширив свое географическое присутствие за рубежом, ТНК увеличивают объемы продаж и влияют на структуру всей мировой экономики. Для максимизации положительного эффекта от деятельности ТНК политика Украины, как страны-реципиента, должна создавать благоприятный бизнес - климат, поощрять приток иностранных инвестиций в отрасли, приоритетные для национальной экономики, использовать инструменты стимулирования в инновационное развитие и научно - технологическую деятельность.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Иличук А. В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Современный бизнес характеризуется постоянным ростом возможностей компаний-поставщиков, а также не прекращающимся расширением глобальной конкуренции и повышением уровня требований заказчиков. В ответ этому, деловые предприятия во всем мире меняют способы организации и управления своего бизнеса. Происходит отказ от старой иерархической структуры, исчезают барьеры между отделениями компании. Упрощается взаимодействие между компанией, ее заказчиками и поставщиками. Бизнес-процессы перестраиваются и выходят за старые границы. В этом всем способствует именно электронная коммерция, которая представляет собой средство осуществления и поддержки таких изменений в глобальном масштабе. Она позволяет компаниям эффективно и гибко осуществлять внутренние операции, плотнее взаимодействовать с поставщиками и быстрее реагировать на запросы и ожидания заказчиков. Компании получают возможность выбора лучших поставщиков независимо от географического расположения, а также возможность выхода на глобальный рынок со своими товарами и услугами.

Виды электронной коммерции:

Схема B2B или бизнес-бизнес. Принцип осуществления подобного взаимодействия очень прост: предприятие торгует с другим предприятием. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной. Часто в таких случаях представитель стороны заказчика имеет возможность

интерактивного контроля процесса выполнения заказа путем работы с базами данных продавца. Пример сделки B2B — продажа шаблонов для сайта компаниям для последующего использования в качестве основы дизайна собственного веб-ресурса компании. Безусловно, сюда относятся любые взаимодействия, включающие в себя оптовые поставки товара или аналогичное выполнение заказов.

Схема B2C или бизнес-потребитель. В этом случае предприятие торгует уже напрямую с клиентом (не юридическим, а физическим лицом). Как правило, здесь речь идет о розничной реализации товаров. Клиенту такой способ совершения коммерческой операции дает возможность упростить и ускорить процедуру покупки. Ему не приходится идти в магазин, чтобы выбрать нужный товар: достаточно просмотреть характеристики на сайте поставщика, выбрать нужную конфигурацию и заказать продукт с доставкой. Коммерсанту же возможности Интернета позволяют оперативнее отслеживать спрос (помимо экономии на помещении и кадрах). Примеры этого вида торговли — традиционные интернет-магазины, направленные на целевую группу непосредственных потребителей товаров. С этим видом электронной коммерции я думаю сталкивались уже все. С 2010 года начала развитие так называемая социальная коммерция, или сфера продаж товаров и услуг в социальных сетях.

Схема C2C или потребитель-потребитель. Такой способ осуществления электронной коммерции предполагает совершение сделок между двумя потребителями, ни один из которых не является предпринимателем в юридическом смысле этого слова. Интернет-площадки для подобной торговли являются чем-то средним между рынком-толкучкой и колонкой объявлений в газете. Как правило, коммерция по схеме C2C осуществляется на сайтах Интернет-аукционов, приобретающих все большую популярность в наше время. Для клиентов таких систем основное удобство заключается в более низкой цене товара, по сравнению с его стоимостью в магазинах.

Помимо перечисленных схем электронной коммерции, существует и несколько других. Речь идет сейчас о взаимодействии как предпринимателей, так и потребителей с государственными структурами. В последнее время многие операции по взиманию налогов, заполнению анкет, форм для заказа поставок, работа с таможней стали проводиться при помощи Интернет-технологий. Это позволяет значительно облегчить работу государственных служащих с одной стороны и дать возможность плательщикам избавиться от некоторой доли бумажной волокиты — с другой.

Развитие электронного бизнеса непосредственно связано с развитием Internet. Благодаря доступности Интернета, у него появляется все больше поклонников и, соответственно, его актуальность для бизнеса с каждым годом растет. Особенно быстро развивается сегмент электронной торговли. Если, по данным Stats.com, в 2010 г. финансовые привлечения в сферу виртуальной коммерции составляли от 400 до 600 миллиардов долларов, то к 2015 году эта сумма увеличилась от 800 до 950 млрд.дол. Соответственно, наблюдается значительный прирост пользователей Интернета среди населения. В 2011 г.

количество людей, регулярно посещающих сеть, примерно равнялось двум миллиардам человек, к 2015 году составило уже три млрд. Сегодня количество людей, имеющих доступ в сеть, составляет 39% всего населения Земли.

Сегодня онлайн-продажи имеют составляют примерно 4% в общем объеме рынка мировой торговли. Интересен тот факт, что с 2007 по 2012 год интернет-торговля наращивала объемы со скоростью 14,8% в год, а мировой объем продаж за этот же период прибавлял только по 0,9%.

Однако необходимо отметить, что электронная коммерция не ограничивается торговыми операциями через Internet. В настоящее время можно выделить следующие основные ее составляющие: реклама; проведение торговых операций и перечисление денег через Internet; поддержка клиентов.

Таким образом, электронная коммерция включает в себя не только операции, связанные с куплей-продажей товаров, но и операции, направленные на поддержку извлечения прибыли, а именно: создание спроса на товары и услуги, предложение послепродажной поддержки и обслуживания клиентов.

ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Костышак Михаил Викторович

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Понятие венчурного бизнеса вошло в деловой мир сравнительно недавно. В отличие от западных стран, где подобное вложение средств является уже устоявшейся многолетней практикой, в нашей стране, еще развивающейся в экономическом плане, венчурное финансирование появилось не более 20 лет назад.

Само слово «венчур» («venture») и все его производные английского происхождения и в переводе означают риск, рискованная затея или дело.

Венчурный бизнес (или венчурное финансирование) – это форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, основной деятельностью которых является проведение опытно-конструкторских исследований и разработка новых наукоемких идей, применимых на практике. То есть, иными словами, это фирмы или компании, занимающиеся реализацией рискованных бизнес-проектов.

Цели, виды, формы и объекты венчурного финансирования

Целью венчурного финансирования является получение инвестором прибыли в результате вложения средств в перспективные, но рискованные проекты и бизнес.

По видам инвестирования различают внутренний и внешний венчурный бизнес.

Развитие первого вида осуществляется за счет ресурсов самих реализаторов идеи. Финансирование внешнего венчура происходит способом привлечения средств от различных источников: инвестиционных, страховых, благотворительных, пенсионных фондов, ресурсов государства, частных инвесторов.

Рискованные вложения могут осуществляться в нескольких формах:

- в обмен на передачу в собственность инвестору части акций предприятия;
- в форме среднесрочного займа, со сроками погашения от 3 до 7 лет;
- в виде сочетания двух вышеназванных форм инвестирования.

Объектами инвестирования являются несколько типов предприятий:

- фирмы-start-up (приблизительный перевод «начало пути») – абсолютно новые компании, которые только формируются и не имеют опыта работы в условиях рынка;

- фирмы-новички – те предприятия, которые зародились самостоятельно, уже имеют готовые наработки, но не имеют средств для дальнейшего развития.

Венчурный бизнес в Украине развитие венчурного бизнеса началось в 1992 г. с созданием Фонда «Украина» – первого венчурного фонда в нашей стране. В 1994 г. на украинском рынке начал свою деятельность Western NIS Enterprise Fund с начальным капиталом 150 млн. дол, предоставленным правительством США (на 2006 г. 60,7 млн. было вложено в 17 предприятий Украины). Кроме того, функционировали такие фонды и компании венчурного инвестирования, как Black Sea Fund, компании "Euroventures Ukraine" и др.

Популярность венчурных фондов среди инвесторов объясняется тем, что они используются для оптимизации налогообложения. Венчурные фонды платят 25%-ный налог на прибыль только при закрытии. При этом создаваться они могут и на 100 лет.

В Украине при венчурном финансировании речь обычно идет об инвестициях размером от 200 тыс. до 5 млн. дол. на один проект, со средним сроком финансирования в 3-7 лет. Финансируются по обыкновению агробизнес, пищевая промышленность, область связи, мебельная и строительная области. Венчурное инвестирование в Украине в своем развитии подражает европейской модели. Украинский венчурный капитал не ориентируется на инновационные проекты, занимается реализацией инвестиционных проектов среднего уровня риска с использованием операций с финансовыми активами и недвижимостью. Это говорит, что в Украине все же нет настоящего рынка венчурных инвестиций.

Однако, венчурный бизнес в нашей стране развивается хаотично, неуправляемо и медленно. В Украине на данный момент существует ряд проблем, препятствующих развитию венчурного бизнеса. К ним следует отнести: отсутствие «длинных денег» в Украине, которые можно вложить в венчурный проект с длительным сроком окупаемости. К сожалению, в Украине сформировалась неблагоприятная государственная политика в сфере стимулирования инновационных процессов. В стране отсутствует система государственного финансирования венчурных проектов. Государство не стимулирует реализацию технопарками и бизнес-инкубаторами их непосредственной инновационной функции. Вторая проблема — неразвитость неформального сектора, который представляют «бизнес-ангелы», являющиеся частными лицами, финансирующими проекты на начальном этапе их разработки. В Европе количество активных «бизнес-ангелов» составляет 125 тыс., а число осуществленных ими инвестиций в 30–40 раз превышает число

вложений венчурних фондів. В США вони здійснюють більше 80 % інвестицій і грають важливу роль в розвитку малого бізнесу. В нашій країні такі ще відсутні, хоча вітчизняні підприємці іноді вкладують гроші в впровадження новітніх технологій на основі особистої зацікавленості або дружеских стосунків.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНОСТІ ПРАВ І СВОБОД ПРАЦІВНИКІВ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Д. Ю. Нагаївська

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Аналіз діяльності українських суб'єктів господарювання на ринку продовольчих товарів свідчить про недостатній рівень їх соціальної відповідальності, що знаходить своє відображення у зростанні кількості порушень вимог чинного законодавства щодо якості і безпеки продукції, захисту прав працівників та рекламування продуктів.

Соціальна відповідальність бізнесу, на думку автора, передбачає дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційну відкритість і екологічну відповідальність підприємства, чесне рекламування товарів і реалізацію соціальних ініціатив.

Фундаментом соціальної відповідальності бізнесу постає соціально відповідальний маркетинг, який представляє собою сукупність виробничих відносин, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії між попитом і пропозицією в умовах конкурентного обміну для найбільш повного задоволення потреб членів суспільства за умови дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційної відкритості і екологічної відповідальності підприємства, чесного рекламування товарів і реалізації соціальних ініціатив. Підкреслимо, що соціальні ініціативи – це лише один із напрямів соціальної відповідальності суб'єкта господарювання, і їх реалізація без виконання інших вимог не означає, що таке підприємство можна вважати відповідальним.

Серед законодавчих актів України, що регулюють питання соціальної відповідальності вітчизняних підприємств на ринку продовольчих товарів, можна назвати наступні: Конституція України; Цивільний Кодекс України; Господарський Кодекс України; Кодекс законів про працю України; Закон України «Про охорону праці»; Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»; Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»; Закон України «Про захист прав споживачів»; Закон України «Про рекламу».

Питання забезпечення рівності працівників на ринку праці України регулюють Конституція України і Кодекс законів про працю України. Ст. 24 Конституції України гарантує «рівність конституційних прав і свобод громадян в незалежності від ознак раси, кольору шкіри, політичних, релігійних

та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками» [1].

У ст. 21 Кодексу законів про працю України зазначено, що в Україні «забороняється будь-яка дискримінація у сфері праці, зокрема порушення принципу рівності прав і можливостей, пряме або непряме обмеження прав працівників залежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, гендерної ідентичності, сексуальної орієнтації, етнічного, соціального та іноземного походження, віку, стану здоров'я, інвалідності, підозри чи наявності захворювання на ВІЛ/СНІД, сімейного та майнового стану, сімейних обов'язків, місця проживання, членства у професійній спілці чи іншому об'єднанні громадян, участі у страйку, звернення або наміру звернення до суду чи інших органів за захистом своїх прав або надання підтримки іншим працівникам у захисті їх прав, за мовними або іншими ознаками, не пов'язаними з характером роботи або умовами її виконання» [2]. Ст. 186 Кодексу законів про працю України встановлює, що «на підприємствах і в організаціях з широким застосуванням жіночої праці організуються дитячі ясла, дитячі садки, кімнати для годування грудних дітей, а також кімнати особистої гігієни жінок» [2].

Однак насправді зазначені норми виконуються лише на папері. В останні роки все більшу увагу дослідники приділяють гендерній сегрегації ринку праці. В Україні різниця в оплаті праці жінок і чоловіків складає 22%, з урахуванням оплати праці у конвертах цей показник сягає 30-40%, у той час як в країнах ЄС у середньому ця різниця складає 17% [3]. Кількість жінок серед найбільш заможних людей України за даними Forbes складає лише 3%, серед політиків – 12% [3]. Близька 500 професій залишаються забороненими для жінок. На підприємствах з широким застосуванням жіночої праці відсутні дитячі садки, ясла і кімнати для годування дітей. Також спостерігаються численні випадки розміщення на сайтах пошуку вакансій оголошень працедавців зі вказанням бажаного віку, статі, сімейного стану і описом зовнішності кандидатів і кандидаток на посаду, що є прямим порушенням норм законодавства, однак відсутні механізми щодо регулювання такої дискримінації.

Забезпечення соціальної відповідальності бізнесу передбачає дотримання суб'єктами господарювання норм чинного законодавства, у тому числі щодо рівності прав і свобод працівників, їх недискримінації за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, гендерної ідентичності, віку, стану здоров'я та ін. Необхідно забезпечити належний державний і громадський контроль за дотриманням підприємствами положень нормативних актів, що сприятиме зростанню рівня захищеності працівників і підвищенню рівня соціальної відповідальності бізнес-структур.

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 зі змінами і доповненнями
2. Кодекс Законів про працю України // ВВР, 1971, додаток до № 50, ст. 375 зі змінами і доповненнями

3. Марценюк Т. Феминистическая критика гендерного неравенства на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eurocafe.by/lecture/2016/03/29/feministicheskaya-kritika-gendernogo-neravenstva-na-rynke-truda>

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Орозов Шазада

Науковий керівник: к.ю.н., доц. Перунова О.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

За умови реформування господарського законодавства актуальним є питання правового статусу учасників господарських правовідносин і вдосконалення інституту реалізації їх господарських прав та обов'язків.

Якщо проаналізувати коло первинних суб'єктів права, що впливають на суспільні відносини, статус яких визначено Конституцією України, то структурно серед них можна відокремити: громадян, органи виконавчої влади, місцевого самоврядування, інших не господарюючих суб'єктів та похідних суб'єктів права – суб'єктів господарювання. Отже, поняття суб'єкта господарського права обґрунтоване теорією господарського права, в якому регламентується, що суб'єктами господарського права є учасники господарських відносин. Відповідно до ст. 2 ГК України учасниками відносин у сфері господарювання є: суб'єкти господарювання; споживачі; органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією; громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

Таким чином, суб'єктами господарського права (господарських правовідносин) – це учасники відносин у сфері господарювання у вигляді суб'єктів господарювання, споживачів, органів державної влади і місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, а також громадян, громадські та інші організації, які виступають засновниками господарювання чи здійснюють щодо них організаційно - господарські повноваження на основі відносин власності.

Згідно з ч. 1 ст. 55 ГК України, суб'єктами господарювання визначаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав то обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми забор'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Можна визначити такі ознаки суб'єктів господарювання, що у сукупності характеризують їх економічну сутність:

1) маючи організаційну єдність, самостійно беруть участь у господарському обороті як учасники господарських відносин. І лише в господарських відносинах вони є суб'єктами господарського права, що не

забороняє їм вступати в інші відносини у сфері господарювання (цивільні, фінансові, адміністративні тощо);

2) безпосередньо здійснюють господарську діяльність, яка спрямована на задоволення загальносуспільних або інших потреб, що має цінову визначеність. Цим вони відрізняються від інших учасників господарських відносин, які здійснюють діяльність у межах ч. 3 ст. 3 ГК України як не господарюючі суб'єкти, у тому числі від органів державної влади та місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, і які не є згідно ст. 8 ГК України суб'єктами господарювання;

3) наділені господарською компетенцією (сукупністю господарських прав та обов'язків), які реалізують при здійсненні господарської діяльності;

4) наявність відокремленої майнової основи господарювання, необхідної для здійснення господарської діяльності. Залежно від форми майнової відокремленості речового права суб'єкт господарювання реалізує свою господарську компетенцію на основі права власності, права господарського відання, права оперативного управління відповідно до визначення цієї компетенції у законодавстві (ч. 3 ст. 55 ГК України);

5) факт легітимації суб'єкта господарювання, тобто державного підтвердження законності його входження в господарську сферу та зайняття господарською діяльністю. Легітимність існування суб'єкта господарювання передбачає необхідність дотримання певних правил утворення, державної реєстрації та офіційного визнання його фіксування, що в окремих випадках включає процедуру ліцензування та патентування певних видів діяльності;

6) самостійна відповідальність за власні дії у сфері господарського обороту, що суб'єкти господарювання повинні здійснювати у межах правового господарського порядку (ч. 1 ст. 5 ГК України).

При цьому ч. 2 ст. 55 ГК України розрізняє такі категорії суб'єктів господарювання : 1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до ГК України, 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.

Проте цей перелік має загальний вигляд та не містить ті категорії суб'єктів господарського права, що передбачені, наприклад, у Законі України «Про інститути спільного інвестування (пайові та кооперативні інвестиційні фонди)», ц вигляді пайових інвестиційних фондів, які створюються на договірних засадах і не мають статусу юридичної особи, або в Законі «Про особисте селянське господарство», в якому особисте селянське господарство визначається як господарська діяльність без створення юридичної особи і державної реєстрації, шляхом реалізації надлишків сільськогосподарської продукції та надання платних послуг із зеленого туризму. Зазначені суб'єкти господарського права мають більше ознак, притаманних суб'єктам господарювання, але в даному випадку визначальною є відсутність однієї з ознак, пов'язаної з державною реєстрацією суб'єктів. У той же час ст. 114 ГК

України визнає форму підприємства громадян діяльність із метою виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції – фермерське господарство.

Крім того, законодавство України визнає особливим видом суб'єктів господарського права – суб'єктів господарської діяльності у Збройних Силах України, які здійснюють на підставі Закону України «Про господарську діяльність у Збройних Силах України».

Суб'єктами господарської діяльності у Збройних Силах України є військові частини, заклади, установи та організації Збройних Сил України, які утримуються за рахунок коштів Державного бюджету України, ведуть відокремлене господарство, мають кошторис надходжень та видатків, рахунки в установах банків, печатку із зображенням Державного Герба України і своїм найменуванням. Перелік видів господарської діяльності, здійснення якої дозволяється військовим частинам, визначається КМУ.

За невиконання чи неналежне виконання договірних зобов'язань, а також за шкоду збитки, заподіяні довіллю, правам та інтересам фізичних і юридичних осіб та державі, військова частина як суб'єкт господарської діяльності несе відповідальність, передбачену законом та договором.

Розглядаючи таку категорію суб'єктів господарювання, як господарська організація, необхідно визначити, що це об'єднання фізичних та юридичних осіб, що наділені організаційною єдністю і створені в установленому законодавством порядку, які або безпосередньо здійснюють господарську діяльність або управляють цією діяльністю, мають необхідне для цього майно і володіють господарською компетенцією.

Таким чином, суб'єкт господарювання на цей час розвитку суспільних відносин, а також економічної галузі має різноманітні форми вираження підприємницької діяльності, що тільки підкреслює важливість такого господарського-правового інституту в юридичній науці.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вінник О.М. Господарське право: навч. Посіб. / О.М. Вінник. – 2-ге вид., змінене та доповнене – К. : Всеукр. Асоц. Вид. «Прав. єдність», 2008. – 766с.
2. Мілаш В.С. Господарське право: курс лекцій: у 2 ч. Ч.2/ В.С. Мілаш. – Х.: Право, 2010. – 336.
3. Щербина В.С. господарське право: підручник / ВВВ.С. Щербина. – 4-те вид., переробл. І допов. – К. : Юринком Інтер, 2009. – 640 ст.
4. Господарське право: підручник / Д.В. Задихайло, В.М. Пашков, Р.П. Байчук та ін.. ; за аг. Ред.. Д.В. Задихайло, В.М. Пашкова. – Х. : Право, 2012. – 696 с..

МИРОВОЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

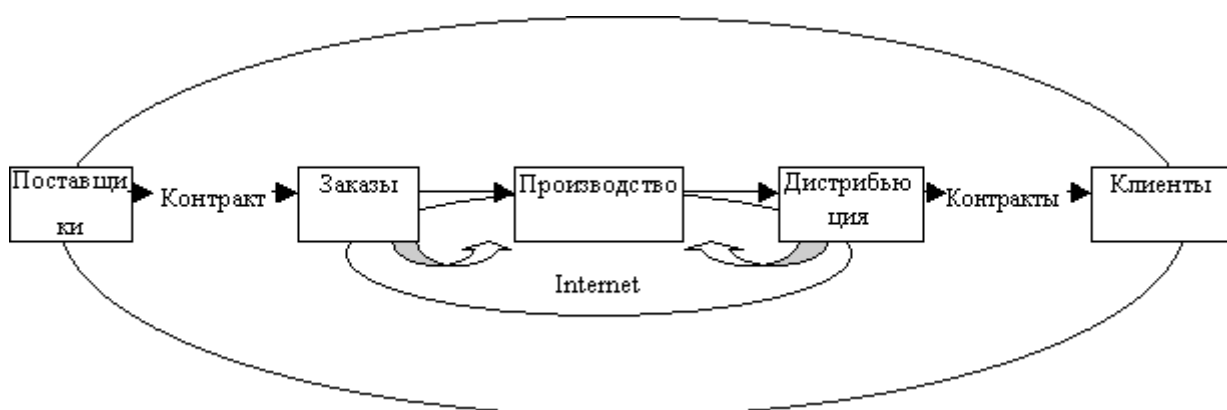
Орчиков Р.С.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Виртуальные предприятия являются одной из новых организационных форм предприятий.

Концепция виртуализации предприятий появилась чуть более 10 лет назад и в первую очередь связана с публикацией монографии У.Дэвидоу и М.Мэлоуна «Виртуальная корпорация», а также статьи Р.Байрна в журнале «Бизнес-Уик». Виртуальное предприятие создается путем отбора человеческих, финансовых, материальных, организационно-технологических и прочих ресурсов с различных предприятий и их интеграции с использованием компьютерных сетей. Это позволяет сформировать гибкую и динамичную организационную систему, наиболее приспособленную к скорейшему выпуску и оперативной поставке новой продукции на рынок.

Схема функционирования виртуального предприятия



Существует множество определений виртуального предприятия как сетевой организационной формы. Однако, с учетом особенностей практического функционирования таких структур, виртуальное предприятие можно определить как временную кооперационную сеть предприятий (организаций, отдельных коллективов и людей), обладающих ключевыми компетенциями для наилучшего выполнения рыночного заказа, базирующуюся на единой информационной системе. С маркетинговой точки зрения, цель виртуального предприятия – это получение прибыли путем максимального удовлетворения нужд и потребностей потребителей быстрее и лучше конкурентов. Очевидно, что данная цель свойственна всем ориентированным на рынок предприятиям. Но, во-первых, виртуальные предприятия, как правило, ориентируются на выполнение определенных рыночных заказов вплоть до определенных запросов конкретных потребителей (заказчиков). И, во-вторых, виртуальное предприятие увеличивает скорость и качество выполнения заказа путем объединения ресурсов в единую систему.

Обычному предприятию, например, для разработки и вывода нового товара на рынок требуется привлечение значительных ресурсов. В отличие от него виртуальное предприятие ищет новых партнеров, обладающих соответствующими рыночными потребностями ресурсами, знаниями и способностями, для совместной организации и реализации этой деятельности. Т.е. выбираются предприятия (организации, отдельные коллективы, люди), обладающие ключевой компетенцией в форме ресурсов и способностей для достижения конкурентного преимущества на рынке.

С учетом выше сказанного, можно выделить ключевое достоинство виртуальных форм организаций: возможность выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с меньшими временными затратами. Из этого вытекают конкурентные преимущества виртуальных предприятий:

- скорость выполнения рыночного заказа;
- возможность снижения совокупных затрат;
- возможность более полного удовлетворения потребностей заказчика;
- возможность гибкой адаптации к изменениям окружающей среды;
- возможность снизить барьеры выхода на новые рынки.

Очевидно, что для планирования, организации и координации деятельности виртуальных предприятий необходимы и соответствующие управленческие подходы. Легко заметить, что при создании виртуальных предприятий могут быть предприятия, которые концентрируют свои усилия исключительно на управлении компетенциями третьей стороны. В данном случае такое предприятие должно обладать как минимум следующими способностями: уметь идентифицировать и привлекать ключевые компетенции, необходимые для реализации проекта (аспекты менеджмента знаний); на основе привлеченных компетенций организовать процесс создания и сбыта продукции (аспекты функционирования сети).

В современных условиях конкурентоспособность предприятий на мировом рынке зависит от возможностей преобразования ключевых процессов предприятия в стратегические инициативы, нацеленные на как можно более полное удовлетворение требований заказчика, и вообще, на гибкое отслеживание и прогнозирование изменений в конъюнктуре рынка. Новейшими примерами таких инициатив служат перестройка или реинжиниринг и инновация процессов деятельности предприятия. Указанные примеры связаны с широким развитием и использованием новых информационных и коммуникационных технологий (НИТ/ НКТ) для управления человеческими ресурсами и планирования будущей деятельности предприятия, моделирования и оптимизации процессов взаимодействия (кооперации и координации) между различными агентами (специалистами и подразделениями) предприятия. А это и означает актуальность и реальность создания виртуальных предприятий.

Уже нет сомнений в том, что мир с каждым днем становится другим. По своей значимости, те изменения, которые привнесла в нашу жизнь Сеть, можно смело ставить в один ряд с влиянием крупнейших открытий. В целом можно утверждать, что в начале XXI в. виртуальные организации становятся

важнейшим інструментом економічної і внешнеекономічної діяльності.

ОРГАНИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ЗАХИСТ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

А.В. Резанов, О.Г. Остапенко к.ю.н., доц.,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Господарські суди займають в судовій системі України особливе місце, яке визначається специфікою їх правового статусу та предметом їх діяльності. На них покладається здійснення правосуддя у господарських правовідносинах, тобто вирішення всіх господарських спорів, що виникають між юридичними особами, державними та іншими органами, а також при розгляді справ про банкрутство.

Система господарських судів України встановлена Законом “Про судоустрій і статус суддів” від 07.07.2010 р. Господарське судочинство ґрунтується на дотриманні встановлених законами правил судочинства, які вміщені в Господарському процесуальному кодексі України та інших законах. Господарські суди застосовують Конституцію України, Закони України, загальновизнані норми міжнародного права та міжнародних договорів.

Господарські суди являють собою єдину триланкову систему спеціалізованих судів, яку складають: місцеві господарські суди, апеляційні господарські суди, Вищий господарський суд України.

Місцеві господарські суди є судами першої інстанції. Місцевими господарськими судами є господарські суди Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя. і розглядає справи, віднесені процесуальним законом до його підсудності.

Місцеві господарські суди розглядають справи, які виникають з господарських правовідносин, а також інші справи, віднесені процесуальним законом до їх підсудності (ч. 3 ст. 22 Закону).

Місцевий суд складається з суддів місцевого суду, з числа яких призначаються голова та заступник голови суду. У місцевому суді, кількість суддів в якому перевищує п'ятнадцять, може бути призначено не більше двох заступників голови суду (ч. 4 ст. 21 Закону). Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 18 Закону в судах загальної юрисдикції може запроваджуватися спеціалізація суддів з розгляду конкретних категорій справ.

Суддя місцевого суду здійснює судочинство в порядку, встановленому процесуальним законом, а також інші повноваження, визначені законом (ст. 23 Закону).

Апеляційні господарські суди є судами апеляційної інстанції, які утворюються Президентом України з обов'язковим визначенням території, на яку поширюються повноваження цих судів та їх місцезнаходження. Указом Президента України від 12 серпня 2010 р. в Україні утворено 8 апеляційних господарських судів. Згідно з ч. 1 ст. 26 Закону України “Про судоустрій та

статус суддів” у системі судів загальної юрисдикції діють апеляційні суди як суди апеляційної інстанції з розгляду цивільних і кримінальних, господарських, адміністративних справ, справ про адміністративні правопорушення. Апеляційними судами з розгляду господарських справ є апеляційні господарські суди, які утворюються в апеляційних округах відповідно до указу Президента України.

До складу апеляційного суду входять судді, які мають стаж роботи на посаді судді не менше п’яти років, з числа яких призначаються голова суду та його заступники. В апеляційному суді, кількість суддів в якому перевищує тридцять п’ять, може бути призначено не більше трьох заступників голови суду (ч. 4 ст. 26 Закону). Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 18 Закону в судах загальної юрисдикції може запроваджуватися спеціалізація суддів з розгляду конкретних категорій справ.

Повноваження апеляційного господарського суду полягають в тому, що він: 1) розглядає справи відповідної судової юрисдикції в апеляційному порядку згідно з процесуальним законом; 2) у випадках, передбачених процесуальним законом, розглядає справи відповідної судової юрисдикції як суд першої інстанції; 3) аналізує судову статистику, вивчає та узагальнює судову практику; 4) надає місцевим судам методичну допомогу в застосуванні законодавства; 5) здійснює інші повноваження, визначені законом (ст. 27 Закону).

Відповідно до ч. 1. ст. 31 Закону в системі судів загальної юрисдикції діють вищі спеціалізовані суди як суди касаційної інстанції з розгляду цивільних і кримінальних, господарських, адміністративних справ. Вищими спеціалізованими судами є: Вищий спеціалізований суд України з розгляду цивільних і кримінальних справ, Вищий господарський суд України, Вищий адміністративний суд України. Отже, вищим судовим органом в системі господарських судів України є Вищий господарський суд України.

До складу вищого спеціалізованого суду входять судді, обрані на посаду судді безстроково, з числа яких призначаються голова суду та його заступники. У вищому спеціалізованому суді, кількість суддів у якому перевищує сорок п’ять, може бути призначено не більше трьох заступників голови суду.

Повноваження Вищого господарського суду України: 1) розглядає справи відповідної судової юрисдикції в касаційному порядку згідно з процесуальним законом; 2) у випадках, передбачених процесуальним законом, розглядає справи відповідної судової юрисдикції як суд першої або апеляційної інстанції; 3) аналізує судову статистику, вивчає та узагальнює судову практику; 4) надає методичну допомогу судам нижчого рівня з метою однакового застосування норм Конституції та законів України у судовій практиці на основі її узагальнення та аналізу судової статистики; дає спеціалізованим судам нижчого рівня рекомендаційні роз’яснення з питань застосування законодавства щодо вирішення справ відповідної судової юрисдикції; 5) здійснює інші повноваження, визначені законом (ст. 32 Закону).

Отже, господарські суди становлять єдину систему спеціалізованих судів, яка складається з місцевих господарських судів, апеляційних господарських судів та Вищого господарського суду України.

Дотримання основних принципів судочинства господарськими судами засвідчує, що судова система розвивається у напрямі подальшого становлення демократичних засад суспільства та побудови правової держави в Україні.

СЕКЦІЯ 7. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЙОГО АСПЕКТИ, ПОКАЗНИКИ ТА ПРОБЛЕМАТИКА

ВВП ТА ВВП, ЇХ НЕДОЛІКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

О.О. Бабак

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Вступ. Макроекономіка є найважливішим розділом економічної теорії, у якому досліджується функціонування національної економіки як створення єдиного цілого. При макроекономічному підході до аналізу основним предметом вивчення є співпраця всіх економічних суб'єктів і узагальнюючі результати цієї бурхливої діяльності. Для аналізу економічних подій необхідна цілісна система показників. Найбільшими є: валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий продукт (ВНП), чистий внутрішній продукт (>ЧВП), національний дохід (НП).

Метою дослідження є визначення особливостей та недоліків ВВП та ВНП.

Виклад основного матеріалу.

Валовий внутрішній продукт – це грошова оцінка всіх вироблених кінцевих товарів та послуг, створених біля цієї країни, чи, висловлюючись інакше, в географічних межах якоїсь країни чи регіону. Показник ВНП використовується в багатьох цілях, але найважливішим є те, що він визначає результативність роботи всієї економіки. Інфляція і дефляцію ускладнюють підрахунок ВВП. Оскільки ВВП є приносить чималі гроші тимчасової і кількісний показник це, що у величину ВВП впливають зміна, як фізичного обсягу всієї продукції, і рівня цін.

Проте показник ВВП недостатньо точно вимірює економічну активність і добробут нації. Це з багатьма причинами. По-перше, не вся ділова активність враховується в офіційному показнику ВВП. Насамперед, це діяльність у рамках домашнього господарства. По-друге, діяльність у сфері тіньової економіки, тобто. ділова активність, здійснювана оминаючи встановленого законодавства. По-третє, показник ВВП не враховує добробут суспільства, що з дозвіллям, чи цінністю вільного часу. По-четверте, в показнику ВВП немає оцінки негативних наслідків ділової активності, як-от забрудненню довкілля.

Валовий національний продукт (ВНП) — це назва, яка дається сукупній вартості кінцевих товарів і послуг, що вироблені країною за один рік. Це цифра,

до якої приходять, коли застосовують грошову одиницю до вимірювання різних товарів і послуг, від яблук до цитр, від лінкорів до металообробних верстатів, що їх країна виробляє за допомогою землі, праці і капіталу. ВВП дорівнює сумі вартостей усіх споживчих та інвестиційних товарів, урядових покупок, обсягу чистого експорту в інші країни.

Показник ВВП використовується в багатьох цілях, але найважливішим є те, що він визначає результативність роботи всієї економіки. Це сума ринкових вартостей споживання, валових інвестицій, урядових покупок товарів і послуг та чистого експорту.

Висновки. ВВП дещо відрізняється від ВВП. Він охоплює вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у межах певної країни за допомогою факторів виробництва, незалежно від того, кому ці ресурси належать, - резидентам чи іноземцям. Іншими словами, вартість товарів, вироблених за допомогою іноземного капіталу, в тому числі прибутки, є, наприклад, частиною українського ВВП. Навпаки доходи отримані українською фірмою за кордоном, не враховується у ВВП України. Не зважаючи на всі вказані недоліки, ВВП та ВВП є найбільш повними показниками, які посідають центральне місце в структурі системи національних рахунків. Так, звичайно, одні показники ВВП та ВВП не дають повної картини стану національної економіки та добробуту суспільства, але у взаємозв'язку та взаємодоповненні з іншими макроекономічними показниками вони розкривають методи роботи та взаємоузгодженого функціонування між елементами економіки, найбільш раціонально та ефективно. ВВП полягає у так званих чистих іноземних факторних доходах, отриманих в країні.

Література:

1. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю "Макроекономіка". - Львів, "Просвіта", 1997, ч.1 ст.151-181.
2. Курс економічної теорії: підручник – 5-те виправлене, доповнене і перероблене видання / Під загальною редакцією проф.Чепурина М. Н., проф. Кисельової Е.А. – Кіров: «АСА», 2005 р.
3. Економічна теорія: Підручник / Підобщ. ред.акад.
4. В.І.Видяпина, А.І. Добриніна, Г.П.Журавлевої, Л.С. Тарасевича. – М.:ИНФРА-М, 2003 р.

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Ю. Л. Вельможна, К. А. Долман
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

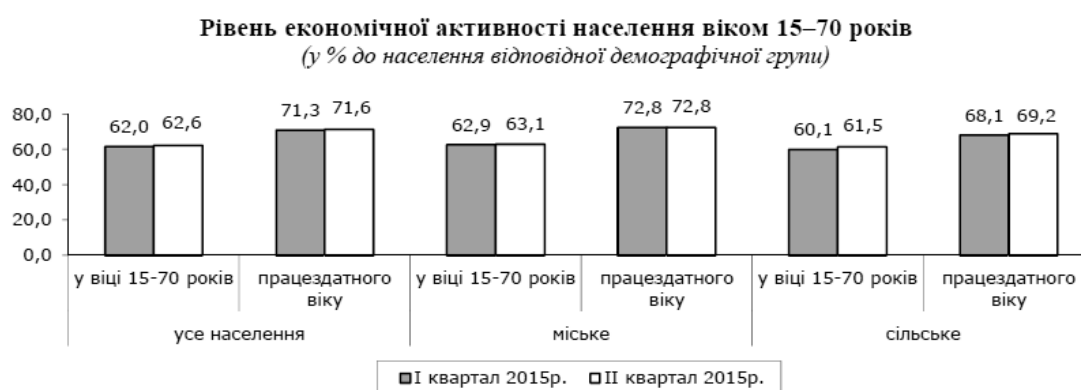
Вступ. Зайнятість населення - це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням їх особистих потреб і, як правило, приносить їм заробіток (трудовий дохід). Громадянам належить право розпоряджатися своїми здібностями до творчої праці і здійснювати будь-яку не заборонену

законодавством діяльність, в тому числі і не пов'язану з виконанням оплачуваної роботи.

Метою дослідження є виявлення зайнятості робочої сили в економіці країни, аналіз механізму регулювання та шляхи подолання проблеми.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у формуванні структури і зайнятості відіграє ринок робочої сили. Він є невід'ємною складовою частиною системи ринкового господарства. Під ринком робочої сили (ринком праці) розуміють сукупність засобів, установ та соціальних організацій, з допомогою яких роботодавці наймають працівників для реалізації своїх проектів, а ті, хто шукає роботу, знаходять її відповідно до своєї професії, кваліфікації, бажання тощо. Ринок робочої сили характеризується системою відносин між продавцями (власниками) робочої сили і її покупцями та відповідною інфраструктурою.

Діаграма 1



Найвищий рівень економічної активності був характерний для осіб віком 30–49 років, а найнижчий – для молоді віком 15–24 років та осіб віком 60–70 років (таблиця 1). [4]

Таблиця 1. Рівень економічної активності населення за віковими групами, статтю та місцем проживання у I півріччі 2015р.

(% до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Праце- здатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Усе населення	62,3	35,7	81,2	82,6	85,2	84,9	65,7	14,5	71,5
жінки	56,1	30,9	72,0	73,5	80,7	83,3	59,0	12,2	66,4
чоловіки	69,1	40,3	90,0	91,5	89,8	86,6	74,0	17,9	76,6
міські поселення	63,0	32,5	84,3	84,8	87,2	86,3	66,0	12,9	72,8
сільська місцевість	60,8	41,5	74,7	76,6	80,6	82,0	65,0	17,8	68,7

Кількість зайнятого населення віком 15–70 років у I півріччі 2015р. становила 16,4 млн. осіб, з яких особи працездатного віку становили 15,7 млн., або 95,7%. Треба відзначити, що у порівнянні 2014 роком, коли кількість зайнятого населення становила 18,1 млн., у 2015 році цей показник зменшився на 9,4%. [4]

Науковці виділяють три рівні регулювання ринку праці:

1. Загальнодержавний рівень, де вирішуються кардинальні соціально-економічні завдання суспільства, причому більшість прийнятих рішень в тій чи іншій мірі відбиваються на зайнятості;

2. Регіональний рівень, що знаходиться в межах компетенції місцевої влади і можливостей відповідних бюджетів, де приймаються рішення з питань регулювання ринку праці, включаючи питання стримування масового вивільнення працівників, розширення соціальної допомоги безробітним;

3. Локальний рівень, де здійснюються взаємовідносини суб'єктів ринку праці, конкретної людини з роботодавцем, службою зайнятості, місцевими органами виконавчої влади.

Для вирішення проблем зайнятості населення необхідно:

Розвиток малих підприємств, напрям капітальних вкладень як в перспективно розвиваються галузі, так і в галузі традиційної зайнятості;

Введення системи стимулювання розвитку підприємництва, малого і середнього бізнесу, індивідуальної трудової діяльності насамперед у регіонах з критичною ситуацією на ринку праці;

Забезпечення державного контролю за дотриманням трудового законодавства;

Подальший розвиток системи безперервної освіти, включаючи внутрішньовиробниче навчання, розширення можливостей самонавчання, підтримку випереджального навчання персоналу, що знаходиться під ризиком звільнення;

Розширення структури і видів громадських робіт, умов їх організації, проведення та фінансування з урахуванням якісного складу безробітних і соціально - економічних потреб регіонів;

Розвиток гнучких форм зайнятості (наприклад, надомну працюю);

Впровадження в практику соціальних планів підприємств, що здійснюють масове вивільнення працівників, тимчасових змін умов і режимів праці, достроковий вихід на пенсію, додаткові соціальні пільги для звільнених.

Висновки. Таким чином, головне завдання зараз - надання допомоги тим, хто шукає роботу, сприяння в їх працевлаштуванні. Цьому має слугувати і заходи з перепідготовки, і створення нових робочих місць, і державна підтримка малого підприємництва та самозайнятості, і організація громадських робіт.

Література:

1. Коровкин А.Г. Динамика занятости и рынок труда // Вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования. – М., 2001.
2. Барінова М. Служба занятости: востребованность как цель и результат // Человек и труд. – 2006. – № 5.
3. Белкин В. Теория труда: система понятий // Человек и труд. – 2007. – № 9.
4. Державна служба статистики України // Публікації // Ринок праці [Електронний ресурс]: Режим доступу - <http://www.ukrstat.gov.ua/> - заголовок з екрану

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

О.Ю.Діденко , І.С.Ткач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Вступ. Інфляція - це одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Інфляція означає тривале зростання загального рівня цін, що, відповідно, є свідченням зниження купівельної спроможності грошей. Розмір множини товарів, ціни на які зростають, та довжина процесу зростання цін є важливими характеристиками поняття інфляції. Темпи інфляції визначаються як величина зміни індексів цін, що, в свою чергу, є вираженням вартості набору товарів (послуг) в певний період часу, %.

Метою дослідження є визначення впливу інфляції на рівень життя населення.

Виклад основного матеріалу. Інфляція є складним, багатостороннім явищем, причини якого - у взаємодії факторів сфери виробництва і сфери грошового обігу.

Інфляція зовні виглядає як знецінення грошей внаслідок їхньої надмірної емісії, яка супроводжується зростанням цін на товари та послуги.

Проте це лише форма прояву, а не глибинна сутність і причина інфляції. Звичайно інфляція має свій зовнішній прояв у підвищенні цін. Але не кожне підвищення цін служить показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися в результаті поліпшення якості продукції, погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів, змінюватися під впливом циклічних і сезонних коливань виробництва, стихійних лих і т. ін. Але це будуть, як правило, не інфляційні, а певною мірою природні періодичні зміни цін на окремі товари і послуги.

Насправді ж інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин.

Наслідки інфляції:

- інфляція знижує реальні доходи населення.
- погіршення умов життя переважно представників соціальних груп з твердими відходами (пенсіонерів, службовців, студентів, чії доходи формуються за рахунок державного бюджету).

- знецінення заощаджень населення

- інфляція раптово і безжально перерозподіляє грошові доходи людей. На користь підприємств-монополістів (нафтогазових, енергетичних та ін.); на користь фінансових посередників, які наживаються на грошових спекуляціях і відсотках; на користь ділків тіньової економіки, які ще більше недоплачують державі податків; на користь тих керівників (власників) підприємств, які, користуючись ситуацією, призначають собі та наближеним до себе особам ще більш високі посадові оклади та премії. Найбільше ж потерпають від інфляційного (цінового) перерозподілу доходів працівники бюджетної сфери (учителі, лікарі, пенсіонери та ін.), доходи яких є фіксованими і відстають від росту вартості життя;

- інфляція розладнує усталені господарські зв'язки. Економічні суб'єкти втрачають довіру до національної грошової одиниці, переводять свої розрахунки в тверду іноземну валюту, повертаються до старовинного безгрошового товарного обміну;

- інфляція паралізує кредитні відносини.

- втрата у виробників зацікавленості у створенні якісних товарів (збільшується випуск товарів низької якості, скорочується виробництво щодо дешевих товарів

- інфляція гасить стимули до виробництва, переорієнтовує бізнес на спекулятивні (посередницькі) операції з товарами та грошима

- інфляція породжує у людей інфляційні очікування. Інфляційні очікування - це стан психологічної напруги (дискомфорту) у період значної інфляції, який змушує людей приймати поспішні економічні рішення щодо використання грошових доходів, що призводить до ще більшого росту цін.

Висновки. Наслідки інфляції мають складний характер і змінюються залежно від конкретних обставин. Насамперед інфляція приводить до перерозподілу доходів та майна, знижує реальні доходи різних груп населення. Це передусім стосується тих, хто отримує так звані фіксовані доходи. До них належать пенсіонери, студенти, ті, хто одержує різного роду допомогу. Негативно позначається інфляція і на доходах від найманої праці. Її оплата, хоча і пов'язана з інфляцією, однак частіше у своєму зростанні відстає від темпу інфляції, що зменшує реальну цінність заробітної плати.

Список літератури

1. Бугаян И.Р. Макроекономіка. К: "Фенікс", 2000, 352 с.
2. Бункина М.К., Семенов А.М. Макроекономіка. М.: "Дело и Сервис", 2003, 544 с.
3. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроекономіка. М.: МГУ, ИНФРА-М, 1997, 784 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. К.: Знання-Прес, 2004. – 615 с.

ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Лантух І.В. к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день одним з найважливіших завдань будь-якої держави є правовий контроль над офшорним бізнесом. Адже бізнесмени, що прикриваються офшорними операціями з метою "відмивання грошей", переходять в тіньовий сектор діяльності і ставлять у глухий кут економічний розвиток, перешкоджають протіканню трансформаційних процесів, спрямованих на поліпшення добробуту країни. І в Україні тіньова діяльність в офшорному бізнесі також чинить негативний вплив на економічне зростання.

Сучасні економічні перетворення в Україні спрямовані перш за все на подолання економічної кризи, поступове входження до Європейського економічного союзу і боротьбу з тіньовою економікою. Для подальшої стабілізації і розвитку економіці країни потрібні інвестиції і кредити, широкий розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з іншими державами, залучення інвесторів, відкриття вільних економічних зон на території країни, які б реально діяли, відповідали своєму призначенню і перебували під суворим правовим контролем з боку держави.

Офшорна зона є одним з різновидів вільних економічних зон. У класифікаціях, що використовуються, їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового, фіскального режиму, високого рівня банківської і комерційної секретності, лояльність державного регулювання. Офшорна зона - цей термін у загальному розумінні має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або комерційної секретності, мінімальну або повну відсутність резервних вимог центрального банку або обмежень по конвертованій валюті. Крім того, більшість офшорних зон має відносно прості вимоги по ліцензуванню і регулюванню фінансових компаній і інших фірм. Відмітною особливістю офшорних зон в порівнянні з багатьма державами, що мають низьку або нульову податкову ставку на всі або певні категорії доходу і забезпечують певний рівень банківської і комерційної секретності, є наявність особливих законодавчих гарантій фінансової секретності і можливостей для податкового планування. [1]

В сучасній літературі і діловому обороті разом з терміном "офшорна зона" використовуються поняття "податковий притулок", "податкова гавань". Особливістю офшорної юрисдикції є розповсюдження пільгового режиму виключно на нерезидентні компанії, які не здійснюють діяльність на території юрисдикції і, що найбільш важливе, забезпечення ефективного режиму фінансової секретності.

Можливі три види офшорних компаній:

- Нерезидентська (Non – Resident)
- Компанія, звільнена від податків (Exempt)
- Компанія міжнародного бізнесу (International Business Company)

Нерезидентська компанія – це фірма, власником якої є нерезидент. Головний (центральный) офіс цієї компанії офіційно зареєстрований в іншій країні. Для такої компанії вводяться податкові пільги. Вона зобов'язана щорічно проводити аудиторську перевірку, за результатами якої сплачуються податки.

Компанія, звільнена від податків – це нерезидентська компанія, для якої введене пільгове оподаткування (чи цілком звільнене від сплати податків, чи платить невелику процентну ставку податку на прибуток) і яка зобов'язана щорічно проводити аудиторську перевірку.

Компанія міжнародного бізнесу – це, власне кажучи, і є офшорна компанія. Вона також є нерезидентською, цілком звільнена від податків, але зобов'язана щорічно виплачувати фіксоване мито.[2]

Великі компанії з міжнародними активами організують свою власність шляхом створення офшорного холдингу. Основною функцією офшорного холдингу є ведення керування іноземними дочірніми підприємствами як проміжну ланку між ними й остаточним власником. Такий фінансовий центр може мінімізувати вплив різних податкових систем і політичних ризиків, накопичувати прибуток дочірніх підприємств; контролювати їхній стан, реінвестувати накопичені засоби. Така форма холдингу є оптимальною для інвестування за кордоном не прямо, а через власного посередника, у статутні капітали компаній, у нерухомість і т.п.[3]

Найважливішим фактором, який варто враховувати при створенні фірми за кордоном, є особливість сфери регулювання питань, пов'язаних з її організацією й розміщенням: порядок створення, діяльності, звітності, реорганізації, ліквідації, переведення в іншу країну й т.д. Істотно впливають на вибір місця розміщення фірми специфіка валютного регулювання (рух кредитних ресурсів, валютні ризики, переведення прибутків і т.д.), а також податкове законодавство (податки з капіталу, на приріст капіталу, на прибуток, на переведення прибутків, на обіг товарів і послуг, на спадщину, податки по соціальному страхуванню й т.д.). Тільки глибокий аналіз зазначених факторів допоможе визначити оптимальний варіант місця діяльності й розміщення фірми за кордоном.

Література:

1. Кузьменко В.П., Кузнєцова Л.І. Вільні економічні зони: міфи та реальність// часопис “Економіка підприємства”, 1999, № 2-3, с. 24-34.
2. Особливі економічні зони як ефективний механізм регіональної кластерної політики держави / Скоч А. // Суспільство та економіка. - 2006. - №7-8. - с.202-214.
3. Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навчальний посібник / За ред. І.Ю. Сіваченка. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 488 с

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ДОРОЖНЬОГО КОМПЛЕКСУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

І.І. Токар

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Реформування діяльності підприємств транспортно-дорожного комплексу України відбувається в умовах стійкої економічної кризи, що характеризується перебігом негативних процесів за всіма напрямками використання видів транспорту та експлуатації шляхів сполучення.

Указом Президента України П. Порошенка від 12 січня 2015 року було введено в дію нову «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яка визначає

мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [1]. В Стратегії зазначається, що рух країни уперед здійснюватиметься за чотирма векторами (вектор розвитку; вектор безпеки; вектор відповідальності; вектор гордості), в рамках яких передбачається реалізація 62 реформ та програм розвитку держави, однією з яких є «Реформа транспортної інфраструктури».

Реалізація затвердженої Стратегії на регіональному рівні відбувається шляхом розробки та впровадження відповідних регіональних стратегій та програм розвитку, зокрема, сесією Харківської обласної ради затверджено «Програму економічного і соціального розвитку Харківської області на 2015 рік» [2], яка передбачає вирішення наступних пріоритетних завдань та вирішення проблемних питань щодо розвитку транспортної галузі регіону: підвищення безпеки перевезень пасажирів і вантажів; забезпечення стійких зв'язків між окремими галузями та районами області, продовження роботи з розбудови та модернізації транспортної інфраструктури; своєчасне і повне задоволення потреб господарства та населення в перевезеннях.

Відповідно до означеного напрямку реформ розвиток транспортної інфраструктури передбачає реалізацію стратегічного плану дій щодо вдосконалення діяльності підприємств і об'єктів транспортно-дорожнього комплексу, спрямованого на модернізацію й оновлення рухомого складу, а також на підвищення експлуатаційних характеристик шляхів сполучення.

На жаль, основні показники діяльності підприємств українського транспорту яскраво свідчать про такі невідкладні проблеми, що потребують вирішення у найближчій перспективі, як кризове недофінансування галузі, зменшення обсягів перевезень автомобільним транспортом, зношеність рухомого складу та матеріально-технічної бази підприємств дорожнього господарства й підприємств-перевізників, незадовільний стан автомобільних доріг загального користування тощо.

Характерними рисами діяльності підприємств транспортно-дорожнього комплексу Харківської області є:

– за натуральними показниками основної діяльності підприємств автомобільного транспорту Харківської області провідні позиції займають Балаклійський, Валківський, Вовчанський, Дергачівський, Зміївський, Красноградський, Нововодолазький, Харківський, Шевченківський райони та м. Харків, однак навіть в діяльності районів-лідерів вантажних та пасажирських перевезень спостерігається незбалансованість структури таких видів послуг, а також абсолютне зниження їх обсягів;

– значний ступінь зносу основних фондів всіх видів транспорту і дорожнього господарства Харківської області, а також невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам зумовлені недостатніми обсягами капітальних інвестицій за основним видом економічної діяльності «Діяльність транспорту»;

– фінансування експлуатаційного утримання та реконструкції автомобільних доріг загального користування, що обслуговуються підприємствами дорожнього господарства Харківської області, переважно здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, розподіл яких у поточному році відбувається за залишковим принципом згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік», а обсяги такого фінансування є недостатніми для ефективного функціонування й розвитку транспортної інфраструктури області в цілому;

– фінансові результати підприємств області за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» майже в 50% випадків становлять збитки. Хоча останнім часом й відмічаються позитивні тенденції в скороченні частки збиткових підприємств на 9,6%, однак рентабельність операційної діяльності підприємств за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» в середньому становить 3,4%.

Таким чином, не зважаючи на те, що Харківська область має розгалужену мережу автомобільних доріг і за обсягами вантажних перевезень автомобільним транспортом входить в десятку кращих регіонів України, стан її транспортної інфраструктури є доволі низьким, що безпосередньо впливає на отримання регіоном соціально-економічного ефекту.

Література

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

2. Програма економічного і соціального розвитку Харківської області на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/uk>