

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Кафедра економіки підприємства

Кафедра обліку і аудиту

а також наші партнери

Національний університет «Національна юридична академія України
ім. Я. Мудрого»
Харківський національний економічний університет
Львівський національний університет ім. І.Франка

З Б І Р Н И К

*II Всеукраїнської науково-практичної конференції
студентів і молодих вчених*

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

6 грудня 2013 р.

Харків, 2013

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, завідувач кафедри економіки підприємства ХНАДУ, заступник голови організаційного комітету конференції;

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

Рожнов Олег Вікторович, к.ю.н., доцент кафедри цивільного процесу Національного університету «Національна юридична академія України ім. Я.Мудрого»;

Сергієнко Валерій Вікторович, к.ю.н., професор, завідувач кафедри правового регулювання економіки Харківського національного економічного університету;

Яворська Тетяна Василівна, к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка;

Климчук Юрій Васильович, к.ю.н., доцент кафедри економіки підприємства ХНАДУ.

Попадинець Олена Василівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту ХНАДУ

Актуальні економіко-правові проблеми розвитку суб'єктів господарювання в Україні: теоретичні й практичні аспекти: Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених, 6 грудня 2013 р. – Харків: ХНАДУ, 2013. – 336 с.

З М І С Т

СЕКЦІЯ 1.

ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

1. Базаров А.М. Харківський національний економічний університет
ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

2. Башкатова Т.С.; Цапок А.С. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

3. Богданова Я.І. Харківський національний економічний університет
ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

4. Гавва О.С. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

5. Іванова К.С., Сусла С.С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
МЕХАНІЗМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

6. Іванова А.В. соискатель каф. Управления производством, Просвирнин С.А. магистрант каф. Управления производством ФГБОУ ВПО «ВГЛТА»

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

7. Романченко К., Марченко И. Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет
ОХРАНА АВТОРСКИХ ПРАВ

8. Слугаєв Р.В., Цимбал Д.І. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПОНЯТТЯ ТА ФОРМИ ЗАХИСТУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

СЕКЦІЯ 2.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

1. Агарков В. В. Харківський національний автомобільно – дорожній університет
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОСНОВАНИИ УГОЛОВНОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ

2. Воробйова О.С. Харківський національний економічний університет
ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ГРОМАДЯН ПРИ ОТРИМАННІ КРЕДИТІВ
3. Гусак Г. А. Харківський національний економічний університет
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
4. Казарина А. Р. Харьковский национальный экономический университет
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УНИФИКАЦИИ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА
5. Коваленко В.Г. Харківський національний економічний університет
ЩОДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
6. Коваленко І. Харківський національний автомобільно – дорожній університет
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ
7. Крамаренко О.С., Тихонов Є.О. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ
8. Мигальчинская О.О. Харьковский национальный автомобильно-дорожний університет
ЧЛЕНСТВО УКРАИНЫ ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ
9. Наджафова М., Рогова А. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ДЕЯКІ АСПЕКТИ КВАЛІФІКАЦІЙ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ
10. Онісіфорова В.Ю. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ДО ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ
11. Пинчук К., Земская Е. Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожний Университет
НАЛОГИ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ
12. Семеній Я.А., Гунбіна І.С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ АУТСТАФФІНГУ
13. Сиров В.В. Харківський національний економічний університет
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ
14. Ткачєва К.С. Харьковский национальный экономический университет

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

15. Федик М. В. Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

16. Черкашина А., Шишкина Д. Харьковський національний автомобільно-дорожній університет

КРЕДИТ: ЕГО СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ

17. Чуріліна Б.І. Харківський національний економічний університет

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

18. Фалюта А.В. Львівський національний університет імені Івана Франка

ПІДСТАВИ АКРЕДИТАЦІЇ ФІЛІЇ ІНОЗЕМНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

СЕКЦІЯ 3.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

1. Коваленко Т.А. Харківський національний економічний університет
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

2. Козаченко Р. О. Харківський національний автомобільно – дорожній університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

3. Крамаренко А.А. Харьковський національний економічний університет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

4. Назарчук И., Шевердина А. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

5. Остапенко О.Д., Лукьяненко А.К. Харьковський національний автомобільно-дорожній університет

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА «КАСКО»

6. Пилипчатін Д. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

7. Резвих С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЩОДО УКЛАДАННЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ З ПРАЦІВНИКАМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

СЕКЦІЯ 4. РИНОК ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

1. Алікас А. Ю. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ІНФРАСТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

2. Баженов В.И., Сероштан Д.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ

1. Богомаз Д.Н. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2. Головатюк А.И.; Кобзарева А.Ю. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ НАСИЛИЯ В УКРАИНЕ

3. Иваненко А.В., Воробьева Н.В. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОГО СТАЖА И ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ В УКРАИНЕ

4. Ластовенко М. Ю. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В УКРАИНЕ

5. Мазур Ю.А. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

АЛИМЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УКРАИНЕ

6. Мірошніченко В.О. Харківський національний атомобільно-дорожній університет

РИНОК ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

7. Моцаренко К.О, Алікас А.Ю. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

8. Мясоедов С.Г. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМА ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА В УКРАИНЕ:

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

9. Науменко А.А. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

АНАЛИЗ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

10. Позднякова О.Н. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

СТАНОВЛЕНИЕ ГИБКИХ ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

11. Растопчинова И.Л. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

РЫНОК ТРУДА МОЛОДЕЖИ

12. Свизов М.В., Ткаченко В.С. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО И ЗАЩИТА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

13. Смачило В.В., Головки-Марченко І.С. Харківський національний університет будівництва та архітектури

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

14. Смачило В.В., Білоус В.О. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ПРАВОВІ ОСНОВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

15. Сорокотяженко К. С. Харківський національний економічний університет

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОХОРОНИ ПРАЦІ МОЛОДІ

16. Старостина А.Е. Говтва И.Н. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ НАСЛЕДСТВА

17. Субит Р.И. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОПЛАТА ТРУДА В УКРАИНЕ И ЕЕ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ТРУДА

18. Харина Н.Л. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛА

19. Яковенко А. А., Міхоль В. О. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ : ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

СЕКЦІЯ 5

ЗАГАЛЬНО-НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

1. Акмырадов Я. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

2. Бабенко И.В. Юго-западный государственный университет

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

3. Бао Шанянь, ФБГОУ ВПО Воронежская государственная лесотехническая академия

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

4. Білоножко М. М. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ» ЯК ПЕРЕДУМОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

5. Благой В.В. Харьковський національний автомобільно-дорожній університет

РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ У КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

6. Божидай І.І. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ»

7. Болук Ю.В. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ

8. Бондарчук Н.М. НТУ «ХП»

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

9. Будкова С.В. ФБГОУ ВПО Воронежская государственная лесотехническая академия

ПУТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

10. Булгакова Т.Ю. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В РФ

11. Ваніна О. А. Харківський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

12. Веденьєва Е.А. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

13. Величко В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

14. Гармаш В.В. Харьковський національний автомобільно-дорожній університет

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

15. Гейдерих П.В. «Юго-западный государственный университет» (г.Курск)

СУБСТАНДАРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ

16. Драпалюк Ольга Игорьевна, Воронежская государственная лесотехническая академия, г. Воронеж, Россия

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ЛЕСНЫЕ СЕЛЕКЦИОННО-СЕМЕНОВОДЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ

17. Дурова А.Е., Клевцова М.Г. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Юго-Западный государственный университет»

ВЛИЯНИЕ МОДЕЛЕЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

18. Завершнев О.С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

19. Ковалюк А. О. Львівський національний університет імені Івана Франка

РИЗИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

20. Коптева Ж.Ю. ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РОССИИ.

21. Костенко Н. Ю. Харківський національний економічний університет
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
22. Костишин Л. М. Львівський національний університет імені Івана Франка
ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ
23. Кирчата І.М. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ
24. Леженко Н.І. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
МАЛИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
25. Маковецький І.А. Харківський національний автомобільно – дорожній університет
ОБО’ЯЗКОВЕ МАЙНОВЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАХИСТУ ПРАВ СУБ’ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
26. Махмудова Н.М. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ЭКОЛОГИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА
27. Мигунова Е.А. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ
28. Мильгунова И.В. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
ОБОСНОВАНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЭТАП АУДИТА
29. Мильгунова И.В., Рюмшина Ж.В. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
СБОР И ОЦЕНКА АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НА ОСНОВЕ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
30. Мовчан Ю.И. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

31. Мисяк В.О. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ
ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

32. Остапенко О.Г., Селезень С.В., Бичкова А.С.

ЕКОНОМІЧНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ СТАБІЛЬНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

33. Островерхий Д.Є. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

34. Перетятко А.Ю., Віленський С.М. Харківський національний університет будівництва та архітектури

НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ
БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

35. Пірятінська І.В., Перегудов І.С. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ВПЛИВ НЕГАТИВНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

36. Пилипенко А.В. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

37. Пинчук К., Корж И. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННО-КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

38. Пирятинская И.В. Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ

39. Романченко К., Марченко И. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ФАКТОРАХ ЭКОНОМИКИ СЧАСТЬЯ

40. Самойлов В.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОКРЕМІ СПОСОБИ ЗАХИСТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

41. Свірід М.С, Гордєєва А.М. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

42. Сиваш Ю. М. Харківський національний економічний університет

ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ

43. Смирнов М.А. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ КОНВЕРСИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

44. Терновський Т.Г. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

45. Титова Е.В. Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное Учреждение Высшего Профессионального Образования «Воронежская государственная лесотехническая академия»

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ВКЛЮЧЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ КРУПНОГО ПРОИЗВОДСТВА

46. Халова Т. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

47. Чарочкина Е.Ю., Новикова И.А. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (Г. Курск)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

48. Чиж Л.М. Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

49. Шопина Е.Ф. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ЛИКВИДАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

50. Шевердина А., Назарчук И. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ
51. Якименко А., Шпитальный В. НТУ «ХПИ»
ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

СЕКЦІЯ 6

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ

1. Асеева В.В. Юго-Западный государственный университет
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПО
«СУДЖАНСКОЕ»
2. Голота О.И., Латушко М.Ю. Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет
ПРОБЛЕМА ОГРАНИЧЕННОСТИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В
СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
3. Гончаренко Виктория Сергеевна. ХНУ им. В.Н.Каразина
ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ
ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ
4. Дудко В.А. ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет»
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ
ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
5. Ель Філаші Ешш афік Мехді. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ВЛАСТИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТУ ДОСЛІДЖЕННЯ
6. Золочевская А.В. Харьковский университет городского хозяйства им. акад. Бекетова
ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
7. Іванілов О.С.,ст. Малишева К.Е. Харківський національний університет будівництва та архітектури
МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОКУПЦІВ
8. Лаврова Ю.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ
9. Малахова Е.Г. ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ

10. Мерещенко О.Ю. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА
11. Науменко Г. О. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет
ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ АКТИВІВ І ПАСИВІВ БАНКУ
12. Неупокоева А.А., д.е.н.,проф. Іванілов О.С. Харківський
національний університет будівництва та архітектури
ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
13. Овчаренко Ю.В. ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный
университет» (г. Курск)
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В
МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ
ЭКОНОМИКИ.
14. Овчаренко Ю.А., Митник Д.Ю. Харківський національний
університет будівництва та архітектури
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ
«ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»
15. Овчаренко Ю.А., Христосова Н.С. Харківський національний
університет будівництва та архітектури
СУТНІСНО-ЗМІСТОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РИЗИК»
16. Овчаренко Ю.А., Юрченко Л.В. Харківський національний
університет будівництва та архітектури
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ
«КРИЗА»
17. Пакуліна А.А., Дем'яненко Д.Є. Харківський національний
університет будівництва та архітектури
УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ АДМІНІСТРАТИВНО-
УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
18. Панявина Е.А. Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Воронежская государственная лесотехническая академия»
ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ
СИТУАЦИЯМИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
19. Перетяцько А.Ю., Червона А.О. Харківський національний
університет будівництва та архітектури
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ПАРТНЕРСЬКОЇ НАДІЙНОСТІ
БУДІВЕЛЬНОЇ ФІРМИ
20. Петренко О.О. Харківський національний автомобільно-дорожній
університет

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО
ТРАНСПОРТУ

21. Полищук О.А. ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ
ОРГАНИЗАЦИЕЙ

22. Поясник П.Г. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ
КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

23. Приходько Д.О. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ РЕБРЕНДІНГ, РЕПОЗИЦІОНУВАННЯ,
РЕНЕЙМІНГ, РЕДИЗАЙН, РЕСТАЙЛІНГ (ФЕЙСЛІФТИНГ)

24. Середін С.А. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ
ПІДПРИЄМСТВА

25. Спица Я.И., Шевченко И.В. Харьковский национальный автомобильно- дорожний университет

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МОНОПОЛИЗМА В РОССИИ В
УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

26. Тупікова Д. Харківський національний університет будівництва та архітектури

СУЧАСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНИХ МІКРОСИСТЕМ

27. Фоменко В.В. ЮЗГУ (г. Курск)

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

28. Хлабыстин А.Ю. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД

29. Черкас П.П. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СТАН ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

30. Чиртова Ю. Б., Сагретдинова Г. О. Харьковский автомобильно- дорожний университет

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В
УКРАИНЕ

31. Яцина В.В. Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут»

СЕКЦІЯ 7

**МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДУЛЮВАННЯ (РЕГУЛЮВАННЯ)
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

1. Баляба В.О. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2. Башкатова Т.С., Говтва І.М. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРОФСПІЛКИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

3. Бугай Ю.В. Харківський національний університет будівництва та архітектури

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ, ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

4. Бугайов М.О. Харківський університет городского хозяйства ім. акад. Бекетова

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

5. Власюк О.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРОБЛЕМИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

6. Воронова М.М. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

7. Головатюк А.И.; Кобзарева А.Ю. Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В УКРАИНЕ

8. Гольдфарб А.Г. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

9. Гридчина Н.С. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

10. Деділова Т.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

11. Задорожная А.В., Талыбов Д. Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет

ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

12. Касатонova I.A. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ЦІЛІ РЕФОРМУВАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ
13. Кобец А.Ю. Харківський національний університет будівництва та архітектури
СУТЬ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ
14. Ковалёва Э.В., Петрова К.А. Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ
15. Крикун В.В. Харьковский национальный экономический университет
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ
16. Курбанова Р.А., Бекниязов К. Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРКМЕНИСТАНА
17. Наджафова М.Н.К, Рогова А.О. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ
18. Немченко С.С. ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия», г. Воронеж
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА ТРУДА
19. Непоренко О. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ВСТУПЛЕНИЕ УКРАИНЫ В ЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ
20. Ю.С. Положенцева ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ НЕРАВНОМЕРНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
21. Пшеничная Яна Александровна НТУ «ХПИ»
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
22. Ревак І.О. Львівський державний університет внутрішніх справ
ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ
23. Сидорова Ю.Р. Харківський національний університет будівництва та архітектури
ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ
24. Свіязов М.В. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
НЕОБХІДНІСТЬ І ОСНОВНІ НАПРЯМКИ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

25. Скрипник Е.А., Янченкова Ю. С. Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ
26. Тиньков С.А., Юндзиль В.С, Наумов В.Д. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г.Курск)
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕГИОНА
27. Тинькова Е.В., Евдокимова А.О., Соклакова Ю.Г. ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г.Курск)
МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ
28. Устіловська А.С. Харківський національний університет будівництва та архітектури
ПРИНЦИПИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ
29. Черкашина А.С., Шишкина Д.С. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В УКРАИНЕ
30. Чорна А.М. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ
31. Чуйко А.С. Харківський національний автомобільно-дорожній університет
ТЕОРІЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ
32. Шишкина Д.С. Ткаченко Е. Ю., Курбанова Р Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА
33. Юдина И.В. Андрианова А.А. Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК

СЕКЦІЯ 1. ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

ЩОДО ЗАХИСТУ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Базаров А.М.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Право інтелектуальної власності як право особи на результат творчої інтелектуальної діяльності або інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений законом, пов'язується, перш за все, із розумінням творчості і творчої інтелектуальної діяльності. Творчість людини можна визначити як глибоко усвідомлену нею потребу самовираження, самоствердження, привнесення в оточуючий світ глибинних душевних переживань задля пошуку гармонії і самовдосконалення. Здатність до творчої та інтелектуальної діяльності вирізняє людину серед інших живих істот і не залежить від віку, стану здоров'я, наявності здібностей чи таланту.

Стаття 54 Конституції України гарантує громадянам свободу літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Творчість умовно можна поділити на духовну творчість, тобто творчість переважно гуманітарного спрямування і науково-технічну творчість. Держава також визнає за кожним громадянином право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності, встановлюючи водночас пряму заборону використання або поширення вказаних результатів без згоди автора, за винятками, встановленими законом.

Визначення поняття права інтелектуальної власності надається у ст. 418 ЦК України як право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений законом. Два основних підходи щодо цього терміна зводилися або до повного сприйняття і схвалення його законодавчого закріплення, або до заперечень наявності його ґрунтового наукового пояснення і пропозицій використовувати не у правових нормах, а у політичних актах. У другому випадку справедливо вказувалось на неможливість ототожнювати правовий режим матеріальних речей і нематеріальних об'єктів, якими є різного роду авторські твори і різні технічні нововведення, з територіальними, часовими і просторовими обмеженнями прав авторів і винахідників; із зовсім іншими способами захисту авторських і патентних прав, ніж ті, які використовуються для захисту

права власності. Крім того, набуття прав на певні об'єкти права інтелектуальної власності можливе лише за умови одержання спеціальних охоронних документів. Прибічники теорії права інтелектуальної власності як права власності чи квазівласності свої думки обґрунтовували переважно аргументами про те, що інтелектуальна власність - це власність особливого роду, а об'єкти права інтелектуальної власності називали безтілесними речами. Різні підходи до розуміння сутності охорони прав на об'єкти права інтелектуальної власності існували і на час прийняття чинного ЦК України - як з позицій виключних прав, так і з позицій права власності. Між тим, більшість науковців не підтримали пропозиції про застосування інституту права власності до відносин інтелектуальної власності, враховуючи, зокрема, необхідність приведення принципів правової охорони у відповідність до існуючих у країнах континентального права. У результаті ЦК України закріплює єдиний підхід до охорони прав на об'єкти права інтелектуальної власності за допомогою інституту виключних прав і єдиних для всіх об'єктів права інтелектуальної власності способів захисту цивільних прав та інтересів. В Україні законодавець закріплює поняття права інтелектуальної власності через розуміння його як особистих немайнових і майнових прав інтелектуальної власності. Зміст цих прав визначається ЦК України та іншими законами щодо окремих об'єктів права інтелектуальної власності. Суттєве значення для розуміння специфіки регулювання відносин у сфері права інтелектуальної власності має підкреслене у ЦК України, а саме у ст. 419, співвідношення категорій "права інтелектуальної власності" і "права власності". При цьому право інтелектуальної власності та право власності на річ не залежать одне від одного, а перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ, і навпаки. Секретом не є наявність масового піратства, яке завдає великої шкоди всім секторам економіки. Для того щоб такі порушення не сталися, необхідно наступне:

1) відносно захисту прав власників і споживачів від недобросовісної конкуренції:

– у цій сфері слід надати Державному комітету стандартизації, метрології та сертифікації України відповідні повноваження для ефективного захисту споживачів від недобросовісної конкуренції, пов'язаної з неправомірним використанням товарних знаків й інших об'єктів інтелектуальної власності;

– необхідно також ужити заходів для посилення координації діяльності органів виконавчої влади, зокрема правоохоронних органів, із метою створення цілісної системи забезпечення дотримання законодавства про охорону інтелектуальної власності;

2) відносно удосконалення економічних важелів охорони інтелектуальної власності:

– організувати технічну й фінансову допомогу держави в придбанні ліцензованих продуктів. Для цього у Державному бюджеті слід

передбачити належне фінансування видатків на розвиток інфраструктури охорони інтелектуальної власності, модернізацію технічної бази державних установ та озброєння їх новітніми інформаційними технологіями.

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Башкатова Т.С.; Цапок А.С.

Научный руководитель к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В широком понимании, интеллектуальная собственность означает - закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности.

На Украине, защита прав интеллектуальной собственности - это предусмотренная законодательством деятельность уполномоченных государством органов исполнительной и судебной власти по признанию, возобновлению и устранению препятствий, которые мешают субъектам права интеллектуальной собственности, реализации их прав и законных интересов. В первую очередь, хотела бы остановиться на законодательстве которое регулирует право отношения в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, и предоставить короткий обзор норм гражданского, административного, криминального, таможенного законодательства и специальных законов в сфере интеллектуальной собственности, которые предусматривают судебный и административный способы защиты прав интеллектуальной собственности, а также устанавливают гражданскую, административную и криминальную ответственность за нарушение этих прав, средства индивидуализации.

Виды интеллектуальной собственности:

- Право на секреты производства;
- Смежные права;
- Авторские права;
- Право на средства индивидуализации;
- Патентное право.

Административная ответственность за нарушение прав интеллектуальной собственности, предусмотренная Кодексом Украины об административных правонарушениях, применяется, в частности, при:

- нарушение прав интеллектуальной собственности;
- осуществлении действий, которые составляют акты недобросовестной конкуренции;
- незаконном распространении экземпляров аудиовизуальных произведений, фонограмм, видеоигр, компьютерных программ, баз данных;

- нарушении законодательства, которое регулирует производство, экспорт, импорт дисков для лазерных систем считывания, экспорт, импорт оборудования или сырья для их производства.

В книге профессора Иллинойского университета Питера Мэггса (США) и профессора Санкт-Петербургского государственного университета Александра Сергеева (Россия), рассматриваются общие положения права интеллектуальной собственности и кратко характеризуются его основные институты — авторское и патентное право, правовая охрана товарных знаков и иных средств индивидуализации, институт коммерческой тайны и др.

Но в нашем современном мире никто не задумается о праве интеллектуальной собственности. Ведь когда мы пользуемся нелицензионной версией Windows, мы нарушаем авторские права, а тем самым нарушаем закон и не придаем этому никакого значения.

Статистика в мире показывает, что в суде, право интеллектуальной собственности почти невозможно доказать. Так что же делать, чтоб защитить свои авторские права и наказать нарушителей? Итак вам необходимо:

- заранее позаботиться об обеспечении доказательств своей правоты (в этом Вам многие готовы помочь, но своевременно побеспокоиться об этом можете только вы сами);

- быть готовым в случае возникновения сложных ситуаций, обратиться за помощью к квалифицированным специалистам.

В основном, нарушают закон крупные организации, к примеру, когда компания берет к себе обычного копирайтера, и он пишет им код для программы сайтов компании, он отдает свои права, и большинство случаев — это не оплачивает их труд. Вскоре твое авторство в чужих руках, поэтому нужно быть осторожным, ведь твой труд может быть украден, и ты даже это не заметишь и уже нечего не сможешь доказать.

ЗАХИСТ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Я.І. Богданова

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Відповідно до Конституції України, яка гарантує кожному громадянину свободу художньої, наукової і технічної творчості, наша незалежна держава послідовно створює свої власні механізми захисту інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, які виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності.

За традицією, що склалася, інтелектуальну власність поділяють на "авторське право і суміжні права" та "патентне право" (право промислової власності), спільною істотною ознакою яких є те, що об'єктами авторських прав та прав промислової власності виступають саме результати творчої діяльності людини.

Авторським правом регулюються відносини, які виникають в процесі створення та використання літературних, музичних і художніх творів, витворів кінематографії, наукових праць, серед яких необхідно виділити комп'ютерні програми та бази даних. На сьогодні авторське право порушується найчастіше. Це зумовлено тим, що ціни на твори інтелектуальної власності, поширювані правовласниками-монополістами, можуть бути невиправдано завищеними в порівнянні з матеріальними можливостями або очікуваннями користувачів творів і тому вони все частіше використовують ресурс Інтернет, де можуть знайти безкоштовно необхідні дані.

Інститутом суміжних прав регулюються відносини, пов'язані зі створенням та використанням результатів творчої діяльності (наприклад, виконавська діяльність артистів, фонограми, відеограми тощо).

"Патентне право" охоплює охорону винаходу за допомогою патенту, захист певних комерційних інтересів за допомогою законодавства про товарні знаки і торгіві найменування, а також законодавства про охорону промислових зразків.

Цивільний кодекс України дає перелік об'єктів права інтелектуальної власності. Цей перелік не виключний, він може постійно поповнюватися новими результатами творчої діяльності.

Охорона інтелектуальної власності сприяє використанню та подальшому розвитку винахідницьких і творчих талантів та досягнень, підтримує та зберігає національний потенціал у сфері інтелектуальної діяльності та залучає інвестиції, стабілізуючи економічний стан, при якому як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори можуть бути впевнені в тому, що їх права будуть поважатись. Створення саме такої системи має особливе значення для України – країни зі значним науково-технічним та інтелектуальним потенціалом.

Проблема, насамперед полягає в тому, що в Україні на недостатньому рівні здійснюється аналіз ефективності положень законодавства у сфері права інтелектуальної власності та стану його правозастосування.

До порушення права інтелектуальної власності відносяться: піратство (опублікування, відтворення, ввезення (вивезення) на митну територію України, розповсюдження контрафактних примірників творів, фонограм, відеограм, програм організацій мовлення), плагіат (оприлюднення повністю або частково чужого твору під іменем особи, яка не є автором твору), підроблення, зміна інформації тощо.

На жаль, незважаючи на те, що в Україні вже сформована нормативно-правова база у сфері інтелектуальної власності, залишається велика кількість неврегульованих питань.

Серед проблем охорони права інтелектуальної власності найгострішими визначаються такі, як випуск піратської продукції, в тому числі створення веб-сайтів виключно для поширення піратських матеріалів, не контрольоване використання фальшивих товарів, які приносять великі збитки бюджету, а також завдають великої шкоди іміджу країни, тривалість оформлення патенту та товарної марки, охорона комп'ютерних програм та баз даних, охорона виробників аудіовізуальної продукції, охорона знаків для товарів та послуг (товарних знаків), відсутність належного інформаційного забезпечення діяльності в галузі охорони інтелектуальної власності тощо.

Незважаючи на вищезазначене, на сьогодні в Україні здійснюються заходи, спрямовані на дотримання конституційних прав громадян на захист інтелектуальної власності, забезпечення сприятливих умов для створення об'єктів інтелектуальної власності. До цих заходів відносяться такі як:

1. Проведення роботи щодо підвищення якості законодавчих актів, усунення суперечностей та прогалин.

2. Крім удосконалення національного законодавства, посилюється контроль за дотриманням суб'єктами інтелектуальної власності чинних нормативно-правових актів.

3. Приділяється увага покращанню взаємодії державних органів та суб'єктів господарювання при здійсненні ними інтелектуальної діяльності.

4. Належному забезпеченню конституційних прав громадян на захист інтелектуальної власності, покращанню міжнародного іміджу України має сприяти посилення контролю щодо розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, комп'ютерних програм. Необхідно приділити увагу боротьбі з випуском та реалізацією неякісних дисків, відеокасет тощо.

Україна має величезний науковий потенціал, тому велике значення для розвитку інтелектуальної власності, економічного зростання держави має подальше створення належних умов для винахідницької діяльності.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Гавва О.С.

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

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Переход Украины к рыночной экономике, появление огромного количества субъектов хозяйствования, производящих различные товары и

предоставляющих широкий спектр услуг, потребовал реформирования правовой базы, регулирующей общественные отношения, связанные с охраной и использованием результатов интеллектуальной деятельности.

В сфере хозяйствования широко применяются права промышленной собственности, или «промышленные права». Это — субъективные права на различного рода результаты интеллектуального творчества — технические и нетехнические, которым предоставляется специальная правовая охрана ввиду их важного значения для хозяйственной деятельности, производства и торговли. В доктрине эти права рассматриваются либо как право собственности на нематериальный объект по так называемой проприетарной концепции, либо как особый вид исключительных прав.

К объектам промышленных прав относятся используемые в производстве технические решения — изобретения, «ноу-хау» и промышленно эстетические решения — промышленные образцы. Объектами промышленных прав являются также применяемые в хозяйственном обороте, с одной стороны, товарные обозначения — товарные знаки (а для услуг — знаки обслуживания) и обозначения происхождения товаров, а с другой стороны — фирменные наименования. К промышленным правам относится, наконец, право защиты против деятельности, представляющей собой недобросовестную конкуренцию.

Право на промышленную собственность удостоверяется особыми документами - патентами на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также свидетельствами на товарные знаки и наименованиями происхождений мест товаров, свидетельствами на программы и базы данных.

Основная часть прав промышленной собственности относится к правам исключительным; их обладателю предоставляется юридическая монополия на соответствующий объект: изобретение, промышленный образец, товарный знак, фирму и т. д. Применение объекта другими лицами без разрешения правомочного лица составляет правонарушение. Исключительность прав проявляется в том, что обладатель права может монопольно использовать охраняемый объект (позитивная сторона права) и запрещать всем третьим лицам, то есть «любому и каждому», применять охраняемый объект на территории данного государства без специально выданного им разрешения или лицензии (негативная сторона права).

Несмотря на то, что права владельцев объектов промышленной собственности предусмотрены законодательно, в сфере хозяйственной деятельности нарушение этих прав происходит постоянно.

Авторы (собственники) тратят свое время, силы и средства на создание и внедрение новой техники и уникальных технологий, расходуют большие средства на разработку или раскрутку средств индивидуализации (бренда, логотипа, этикеток, дизайна изделий). Конкурент видит, что дела у собственника данного объекта идут неплохо и начинает использовать его

наработки, получая большую прибыль за счет использования результатов авторского труда, не затрачивая силы и средства на создание технологий, брендов, раскрутку, просто копируя изделие или товарный знак. Постепенно таких конкурентов становится больше, и «настоящего владельца» вытесняют с рынка сбыта более низкой ценой, поскольку на выпуск своей продукции конкуренты затратили гораздо меньше средств.

Еще худшим вариантом развития событий оказывается ситуация, когда недобросовестные конкуренты регистрируют на свое имя незащищенную интеллектуальную собственность и, в соответствии с Законом, запрещают владельцам прав на эти объекты использовать их же незапатентованные технологии, бренды, дизайн и ограничивают развитие их бизнеса.

Практически каждый бизнесмен в Украине в настоящее время знаком с понятием "рейдерство" и "недружественное поглощение", но в силу особенностей традиций нашей страны (в Советском Союзе патент был "пустой бумажкой" т.к. все было "общее") не все еще знают для чего нужна промышленная собственность и как ее использовать.

Однако патентование в Украине набирает обороты, складывается практика в судах по патентным спорам и даже начинают разгораться пришедшие к нам из-за рубежа "патентные войны". Свидетельством тому могут служить вошедшие в бизнес-лексику нарицательные термины, такие как "патентный рейдер" и "патентный тролль". Выходом из сложившейся ситуации может послужить регистрация своих фирменных наименований, брендов и этикеток в качестве товарных знаков и патентовать даже известную не обладающую новизной продукцию, оформляя Патенты на изобретения, промышленные образцы и полезные модели.

Мало кто сегодня в нашей стране знает и реально знаком с технологией постановки "на баланс предприятия" промышленной собственности патентов и товарных знаков. Грамотно оцененная и поставленная "на баланс" промышленная собственность способна существенно сократить налоговое бремя предприятия и не только окупить расходы на ее создание, но и принести существенную "прибыль".

В условиях современной украинской и мировой экономики только тот, кто опередил конкурентов на шаг, продумав стратегию развития бизнеса и своевременно обеспечив себя юридической и патентной защитой, достигает наиболее стабильного роста и процветания бизнеса.

МЕХАНІЗМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Іванова К.С., Сусла С.С.

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

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності здійснюється на умовах її комерціалізації. Механізм комерціалізації - це відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання продукту. Інтелектуальний капітал має два основних компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації, і те, що можна описати й ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Деякі інтелектуальні ресурси, звичайно ті, що мають більший комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають інтелектуальною власністю. Господарська діяльність стає засобом реалізації економічних інтересів.

В умовах господарської діяльності підприємство для створення інтелектуального продукту насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Капітал (або інвестиції) тут виступає як виробничий капітал, функцією якого є створення інтелектуального продукту і додаткової вартості. Для одержання вартості і додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація інтелектуального продукту і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Отже, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу - грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається кругообігом інтелектуального капіталу. З означених позицій інтелектуальний капітал у чистому вигляді - це створений або придбаний інтелектуальний продукт, що має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірного одержання прибутку (додаткової вартості).

Вартісна оцінка інтелектуальної власності - це інтелектуальний капітал, об'єктивований та ідентифікований з позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту, що набув права інтелектуальної власності. Комерціалізація інтелектуальної власності виникає при використанні результатів інтелектуальної діяльності на умовах укладання договорів, наприклад, між співавторами патенту; між власниками патенту й авторами у зв'язку з виплатою винагороди за використання об'єкта промислової власності; між власниками патенту під час комерційної реалізації інтелектуального продукту та ін.

Договори про передачу права власності, як зазначено чинним законодавством України, слід здійснювати у письмовій формі і зареєструвати у чинному порядку. Згідно з чинним законодавством України про охорону прав інтелектуальної власності комерційну реалізацію прав на результати інтелектуальної діяльності в повному обсязі або частково власник охоронного документа здійснює шляхом передачі прав власності або видачі дозволу на його використання шляхом укладення ліцензійного договору. При наданні виключних прав

застосовується тріада правочинностей - володіння, користування і розпорядження. Враховуючи нематеріальний характер результатів інтелектуальної власності, ряд спеціалістів розглядають власність на об'єкти творчої діяльності не як класичну тріаду правочинностей власника, а в інших виключних правочинностях: «забороняти» і «дозволяти», в такому разі буде присутня правочинність лише з використання (розпорядження). Це особливо важливо враховувати, коли право на інтелектуальну власність є внеском до статутного фонду в обмін на корпоративні права. До правочинностей власників виключних прав щодо промислової власності з позиції юриста можна віднести: правочинності володіння: визначення власника патенту; хто з власників вирішує питання про підтримку чинності патенту (питання вирішують спільно або за більшістю голосів - якщо співвласників декілька); порядок сплати мита (одним із співвласників або кожним по чергові); правочинності користування: право використання винаходу за патентом у власному виробництві; право використання на інших підприємствах; право рекламно-комерційної розробки винаходу; право використання винаходу за патентом при створенні підприємств будь-якої організаційно-правової форми, а також спільних підприємств; правочинності виплати винагороди авторам і особам, які сприяють створенню, правовій охороні і використанню об'єктів промислової власності; правочинності розпорядження: право надання дозволу на використання іншим особам, що містить: право укладати договори про передачу права власності на патент; право продажу патенту; право укладати ліцензійні договори з різним обсягом переданих прав; право передачі в статутні фонди інших підприємств, під заставу, в кредит і т. д. Коли укладається договір невиключної ліцензії, ліцензіату передаються права в обмежених рамках і ліцензіар залишає за собою право подальшого використання винаходу або інше право в повному обсязі на тій самій території. Виходячи з цих правових позицій щодо використання інтелектуальної власності в умовах господарської діяльності, тобто в умовах комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності, стає зрозумілою складність проблеми комерціалізації на рівні правових відносин, якщо мати на увазі певні труднощі, що мають місце при розробці договірних документів між суб'єктами договірних відносин.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Иванова А.В.
соискатель каф. Управления производством
Просвирнин С.А.
магистрант каф. Управления производством
ФГБОУ ВПО «ВГЛТА»

Несмотря на то, что инновационная деятельность является одной из перспективных сфер экономики, ввиду ее тесной связи с передовыми исследованиями, разработками и высокими технологиями, позволяющими достигать значительных эффектов, в законодательно-нормативной базе не имеется общепринятой терминологии в области инновационной деятельности. В этой связи, для исследования механизмов регулирования и поддержки инноваций, необходимо раскрытие понятия «инновационная деятельность» на базе анализа существующих научных и законодательных источников.

Термин и понятие «инновации» как новой экономической категории ввел в научный оборот австрийский (позже американский) ученый Йозеф Алоиз Шумпетер (*J. A. Schumpeter*, 1883-1950 гг.) в первом десятилетии XX века. В своей работе «Теория экономического развития» (1911г.) Й. Шумпетер впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций изменений в развитии (то есть вопросы инновации) и дал полное описание инновационного процесса [1]. Процессы нововведений многообразны, что предопределяет множество классификаторов инноваций, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами.

Официальными российскими терминами в области инновационной деятельности являются термины, используемые в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832. В частности, в этом документе дается следующее определение инновации:

«Инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

В настоящее время лесной комплекс претерпевает целый ряд системных изменений, связанных с реорганизацией и институциональными преобразованиями в структуре управления лесным сектором в целом. Эти изменения затронули и организации занятые непосредственно научно-исследовательской деятельностью в лесном хозяйстве, при этом во многом была утрачена связь между государством и частным бизнесом в этой сфере, из-за потери востребованности в каких-либо разработках.

Инновации в лесном хозяйстве явление особенное. Их создание отличается не только длительностью цикла и высоким уровнем затрат, но и в ряде случаев отсутствием экономического эффекта. Результат инновационной деятельности – новые сорта, клоны и виды древесно-кустарниковых пород в ряде случаев не являются предметом коммерциализации, а создаются для удовлетворения экологических, социальных и рекреационных требований.

В такой сфере как лесное хозяйство принято различать два вида технологических инноваций — продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации охватывают процесс создания новых продуктов – сортов, клонов, видов деревьев и кустарников с улучшенными свойствами.

Процессные инновации включают разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы лесовыращивания, посева и посадки лесных культур. Инновации такого рода основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок.

Для коммерциализации любой технологии и продукции необходимо рассчитать затраты, которые пошли на его создание на каждом этапе, это касается и результатов инновационной деятельности в лесном хозяйстве, это очень сложный процесс, который напрямую зависит от длительности самого инновационного цикла. Чтобы получить точные результаты, общепринятые правила расчета затрат не подходят для инновационного продукта в сфере лесного хозяйства. К этому процессу необходимо подходить не комплексно, а индивидуально по каждому этапу создания и учитывать ряд факторов, которые напрямую влияют на уровень затрат:

- предмет инновационной деятельности (сорт, клон, вид, технология);
- источник финансирования инновационной деятельности;
- научный и кадровый потенциал работников, выполняющих научные исследования и разработки;
- длительность каждого цикла создания инновационного продукта и т.д.

Учет данных составляющих будет способствовать достоверности формирования не только затрат на получение инновационных продуктов и технологии, но и во многом определять конкурентоспособность инноваций.

Библиографический список:

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://financepro.ru/economy/10158-shumpeter-ij.a.-teorijajekonomicheskogo-razvitiya.html>.

ОХРАНА АВТОРСКИХ ПРАВ

Романченко К., Марченко И.

Научный руководитель: к. ю. н., доцент Климчук Ю. В.

Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет

Авторское право — в объективном смысле — институт гражданского права, регулирующий отношения, связанные с созданием и

использованием (изданием, исполнением, показом и т. д.) произведений науки, литературы или искусства, то есть объективных результатов творческой деятельности людей в этих областях.

Нарушение авторского права - что же это такое? Это правонарушение, суть которого составляет использование произведений науки, литературы и искусства, охраняемых авторским правом, которое использовано без разрешения авторов, правообладателей, или с нарушением условий договора о использовании таких произведений. К числу основных способов нарушения авторских прав относятся незаконное копирование и распространение произведения, а так же плагиат.

Международная система охраны авторского права представляет собой сложный механизм, в основе которого лежит, прежде всего, Бернская конвенция“ Об охране литературных и художественных произведений” в её многочисленных редакциях. До середины прошлого столетия понятия “Авторское право” не существовало как такового, право собственности могло распространяться лишь на конкретные овеществлённые произведения искусства (картины, скульптуры и т.п.). Но, начиная с середины 19 века, авторское право становится самостоятельной формой собственности. Создание университетов, публичных библиотек, развитие книжной торговли, изучение иностранных языков, возможность свободного передвижения внутри Европы, расширение циркуляции книг - всё это создало новые условия для издательского дела, превратившегося в выгодное место помещения капитала, а произведения интеллектуального труда стали отвечать всем признакам товара.

В Средние века предшественниками авторского права были так называемые «привилегии». Привилегии выдавались монархом лично автору по просьбе последнего. Как правило, привилегии выдавались на художественные литературные произведения, и такая практика была редкой. Многие учёные и люди искусства придерживались той точки зрения, что их произведения являются не актом творения; они являются лишь «проводниками» божественного знания, которое выражают посильным способом. Соответственно, заявлять права на свои произведения было бессмысленно и греховно.

Права авторов являются частью закона об авторских правах. Права авторов охраняются на международном уровне Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений и других аналогичных договоров. "Автор" используется в очень широком смысле, то же касается композиторов, художников, скульпторов и архитекторов: в целом, автор это человек, чье творчество стало ключевым фактором при создании какой-либо работы, а вообще определение довольно широко варьируется в различных странах.

Права авторов состоят из двух компонентов: экономических прав и моральных составляющих самого автора. Экономические права – право собственности, которое ограничено во времени и которые может быть

переданы автором другим лицам, так же, как и любое другое имущество (хотя многие страны требуют, чтобы передача должна быть в форме письменного договора). Это предназначено для того чтобы автор или владелец мог легально извлекать финансовую прибыль, а также право разрешать воспроизведение и произведения в любой форме (статья 9, Бернской конвенции). Авторы драматических произведений (пьесы, и т.д.) также имеют право разрешать публичное исполнение своих произведений (статья 11 Бернской конвенции) [2].

Защита личных неимущественных прав автора основывается на представлении, того что творчество является в некотором роде выражение личности автора: личные неимущественные права, следовательно, их невозможно передать другому лицу, кроме как в форме завещания, при условии смерти автора. Моральная защита прав сильно отличается в различных странах, однако все они включают в себя право быть признанным в авторстве произведения и право защиты от любого вида деформации, которая может нанести ущерб собственности, чести и репутации (статья 6-бис, Бернской конвенции). Во многих странах, личные неимущественные права автора являются бессрочными.

В Украине приняты и действуют законы об охране интеллектуальной собственности человека. В случае нарушения авторских прав, человек несёт гражданско-правовую ответственность [1].

Литература:

1. rada.gov.ua Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» от 23 декабря 1993 года N 3792-XII
2. Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений, 1886г.

ПОНЯТТЯ ТА ФОРМИ ЗАХИСТУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Слугаєв Р.В., Цимбал Д.І.

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

Однією з найважливіших умов успішного розвитку культури, науки, промисловості, торгівлі та інших галузей діяльності є не тільки визнання за авторами об'єктів інтелектуальної власності та особами, що набули право на ці об'єкти певних цивільних прав, а й забезпечення надійного їх захисту.

Законодавство України в сфері інтелектуальної власності містить положення, пов'язані з набуттям, здійсненням та захистом прав на об'єкти інтелектуальної власності. Захист прав інтелектуальної власності становить передбачену законодавством діяльність відповідних державних органів щодо визнання, поновлення прав, а також усунення перешкод, що

заважають реалізації прав та законних інтересів суб'єктів права у сфері інтелектуальної власності, та здійснюється у визначеному законодавством порядку, тобто за допомогою застосування належних форм, засобів і способів захисту.

У спеціальному законодавстві України з питань інтелектуальної власності також визначено чимало способів захисту прав інтелектуальної власності. Як правило, власник порушених прав інтелектуальної власності може скористатися не будь-яким, а певним конкретним способом захисту цих прав. Найчастіше він безпосередньо визначений спеціальною нормою закону або впливає з характеру вчиненого правопорушення. Однак частіше власнику прав інтелектуальної власності надається можливість вибору способу його захисту.

Захист прав суб'єктів інтелектуальної власності здійснюється у порядку, передбаченому законодавством, тобто із застосуванням належних форм, засобів і способів захисту.

Форма захисту – це комплекс організаційних заходів, спрямованих на захист прав і законних інтересів авторів, виконавців, виробників фонограм, відеограм, організацій мовлення, винахідників та інших суб'єктів прав інтелектуальної власності.

Форми захисту прав інтелектуальної власності поділяється на юрисдикційну і неюрисдикційну. Юрисдикційна форма включає цивільно-правовий, кримінально-правовий і адміністративно-правовий спосіб захисту.

Юрисдикційна форма захисту прав передбачає діяльність уповноважених державою органів щодо захисту порушених прав на об'єкти інтелектуальної власності або прав, що оспоруються. Суть її полягає у зверненні особи, права і законні інтереси якої порушено неправомірними діями, за захистом до державних або інших компетентних органів, які уповноважені вжити необхідних заходів для відновлення порушеного права і припинення правопорушення.

Юрисдикційна форма захисту прав поділяється на загальну і спеціальну форму здійснення передбачених законом засобів захисту. Відповідно до загальної форми захист прав на об'єкти інтелектуальної власності здійснюється у судовому порядку. Спеціальною формою захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності є адміністративний порядок захисту цих прав. Він застосовується лише у випадках, вказаних у законодавстві. Наявність інституту юрисдикційного захисту відповідає міжнародним вимогам щодо захисту авторських прав: згідно із угодою TRIPS країни-учасники WTO повинні створити уповноважений орган із розгляду порушень прав інтелектуальної власності. Інститут юрисдикційного захисту містить великий потенціал, здатний забезпечити врегулювання правовідносин у сфері інтелектуальної власності на достатньому рівні.

Найефективнішою юрисдикційною формою захисту права інтелектуальної власності є судовий захист, що здійснюється судами загальної юрисдикції у порядку цивільного чи кримінального провадження, адміністративними та господарськими судами. Судовий захист здійснюється в Україні на загальних принципах судочинства.

Неюрисдикційна форма захисту прав включає дії юридичних і фізичних осіб щодо захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, які здійснюються ними самостійно, без звернення за допомогою до державних або інших компетентних органів. Переважною формою неюрисдикційного захисту є самозахист, що проявляється в активних чи пасивних діях особи, спрямованих на запобігання чи припинення порушення власного суб'єктивного права.

СЕКЦІЯ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОСНОВАНИИ УГОЛОВНОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ

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

Необходимо различать понятия «прекращение деятельности» и «прекращение деятельности субъекта хозяйствования». Часто в юридической литературе и нормативных актах эти понятия употребляются как синонимы. На самом деле прекращение деятельности не всегда влечет за собой прекращение предприятия как субъекта права.

В научной литературе разные авторы неодинаково определяют понятие прекращения субъекта хозяйствования. Так, например, В.С. Щербина считает, что прекращением есть определенная процедура, выполнение юридически значимых действий, а содержание понятия прекращения предприятия составляет ряд юридических оснований, актов и процессуально правовых действий, предусмотренных в действующем законодательстве. Э.Р. Кибенко под прекращением юридического лица понимает совокупность юридических фактов, при наступлении которых данный предприятие прекращает свое существование как субъект права.

Определение прекращения субъекта хозяйствования, предложенное В.С. Щербиной, менее благозвучно, но в нем более полно отражено содержание данного понятия, потому что в нем показаны все этапы, которые необходимо пройти субъекту, чтобы прекратить свое существование как субъекта права [1, с. 345].

В настоящее время процесс прекращения деятельности предприятий регулируется законами Украины «О предпринимательстве», «О предприятиях в Украине», «О хозяйственных обществах», «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», Гражданским кодексом Украины, постановлением Кабинета Министров Украины от 25.05.98г. № 740 «О порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» и т.д. [2].

Предприятие может или совсем перестать заниматься хозяйственной деятельностью, или временно осуществлять ее, а также субъект хозяйствования могут прекращать свою деятельность на основании ст. ст. 228-232 Уголовного кодекса Украины если данное правонарушение признано преступлением.

Уголовная ответственность за совершение нарушений, направленных на ограничение, искажения или устранение конкуренции на рынка, наступает, если такие нарушения перерастают в преступление.

Преступление можно определить как предусмотренное уголовным законом общественно опасное деяние (действие или бездействие), посягающее на общественный строй Украины, его политическую и экономическую системы, собственность, личность, политические, трудовые, имущественные и другие права и свободы граждан. Так, нарушение законодательства о защите экономической конкуренции превращается в преступление, если последствия его совершения представляющими повышенную опасность для конкуренции на рынке, а ответственность виновного лица не может быть ограничена лишь административными санкциями. Например, нарушения законодательства о защите экономической конкуренции в виде неправомерного использования чужих обозначений рекламных материалов упаковки перерастает в преступление, если его совершение было связано с получением нарушителем дохода в крупных размерах.

К уголовной ответственности за совершение преступлений, представляющих особую опасность для конкуренции на рынке, могут быть привлечены только физические лица. К ним относятся предприниматели, должностные лица и другие работники субъектов хозяйствования, органов власти, местного самоуправления, административно-хозяйственного управления и контроля. Согласно статьям 228- 232 УК Украины уголовная ответственность при совершении нарушения, направленного на ограничение, искажения или устранение конкуренции с рынка, наступает за:

- принуждение к антиконкурентным согласованным действиям;
- можно утверждать, что уголовная ответственность может наступить в случае принуждения к:
 - установление цен или других условий приобретения или реализации товаров;

— обмеження виробництва ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;

— розподілення ринків або джерел постачання по територіальному принципу, асортименту товарів, обсягом їх реалізації або придбання, по колу продавців, покупців або споживачів або іншим ознакам;

— спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів;

— усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців.

Література:

1. Научно-практичний коментарій Господарського кодексу України / Кол. авт. Г.Л. Знаменський, В.В. Хахупин, В.С. Щербината др..; Заг.ред. В.К. Мамутова. - К.: Юрінком Інтер 2004.-688 с.

2. Громадянський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 г. № 435 / / [Електронний ресурс] - Режим доступу: / / [http :/ / zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).

3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 г. № 436 / / [Електронний ресурс] - Режим доступу: / / [http :/ / zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua).

4. Уголовний кодекс України: Кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III / / [Електронний ресурс] - Режим доступу: / / <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ПРАВ ГРОМАДЯН ПРИ ОТРИМАННІ КРЕДИТІВ

Воробйова О.С

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Проблеми захисту прав громадян як споживачів фінансових послуг досить гостро постали на території України. Банки та інші фінансові установи, користуючись недосконалістю чинного законодавства, неодноразово порушують права звичайних споживачів. Відсутність належного правового регулювання, чіткого механізму встановлення санкцій до фінансових установ та їх посадових осіб за порушення прав споживачів фінансових послуг, зумовлюють необхідність аналізу та розробки стратегії захисту прав громадян, як споживачів фінансових послуг на сучасному етапі.

Частинами першою та другою статті 55 Закону України «Про банки і банківську діяльність» встановлено, що відносини банку з клієнтом регулюються законодавством України, нормативно-правовими актами

Національного банку України та угодами (договорами) між клієнтом та банком. Саме угода між клієнтом та банком є тим документом, що містить найголовніші засади кредитування у кожному конкретному випадку. Банк зобов'язаний докладати максимальних зусиль для уникнення конфлікту інтересів працівників банку і клієнтів, а також конфлікту інтересів клієнтів банку, підписуючи різні угоди з клієнтами (позичальниками).

Виходячи з конституційного обов'язку держави нести відповідальність перед людиною за свою діяльність, та, враховуючи, що утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави, кожний громадянин відповідно до частини першої статті 55 Конституції України має право на захист своїх конституційних прав і свобод, зокрема шляхом звернення до суду за захистом свого особистого немайнового або майнового права та інтересу.

Враховуючи те, що при ринкових відносинах банки та банківська сфера займає особливе місце в розвитку держави та суспільства державою має бути звернена особлива увага на формування законодавства, яке у даний момент містить численні недоліки та прогалини, які створюють можливість не лише неоднозначного трактування норми закону, а також дає можливість банкам та клієнтам зловживати правами один одного. Зокрема, уваги потребує положення частини 4 статті 11 Закону України «Про захист прав споживачів»: «У договорі про надання споживчого кредиту може зазначатися, що відсоткова ставка за кредитом може змінюватися залежно від зміни облікової політики Національного банку України або в інших випадках про зміну відсоткової ставки за споживчим кредитом споживач повідомляється кредитодавцем письмово протягом семи календарних днів з дати її зміни. Без такого повідомлення будь-яка зміна відсоткової ставки є недійсною».

Інші випадки (за яких можливе підвищення відсоткової ставки), про які йдеться в даній статті ні НБУ у його нормативних актах, ні в жодному іншому законодавчому акті не визначено. Але саме вони – «Інші випадки» мають важливе значення для відносин між банком та споживачем банківської послуги, оскільки певний випадок може поставити клієнта в досить не вигідне становище, порушити баланс сторін у кредитному договорі, що не відповідає засадам договору та принципу рівності сторін.

Тому з метою уникнення не лише можливих неоднозначних трактувань положень даної статі, а також збереження паритету відносин між банком та клієнтом доцільно або виключити фразу «або в інших випадках», або рекомендувати НБУ як профільному, контролюючому органу в системі банківського регулювання у нормативних актах, що ним видаються, визначити такий перелік інших обставин, за яких можливе підвищення відсоткової ставки по кредиту.

Окремої уваги заслуговують і самі кредитні угоди, що за уважного вивчення не витримують жодної критики з точки зору дотримання прав споживачів. Цього, до речі, не заперечують й самі фінустанови, але не

поспішають виправляти ситуацію з огляду на повну бездіяльність Нацбанку й в цьому питанні посилаючись на свободу договору. Але варто визначити, що свобода договору можлива лише в тому випадку, якщо її не обмежує законодавство. Так ЦК України вказує, що зміна кредитної ставки можлива лише за згодою сторін, якщо інше не встановлене законодавством.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Гусак Г. А.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

У практиці країн з ринковою економікою, банкрутство є невід'ємним атрибутом ринкової економіки і виступає в якості механізму регулювання та саморегулювання економіки, насамперед, дотримання виконання зобов'язань суб'єктами господарювання.

Об'єктивними процесами ринкової економіки, заснованої на конкуренції, є постійне перетікання капіталів у найбільш дохідні сфери, перерозподіл власності — від суб'єктів господарювання, що неефективно ведуть свою господарську діяльність, до суб'єктів, які справляються з цією задачею.

Інститут банкрутства має давню історію. Своїм подальшим розвитком він зобов'язаний еволюції підприємництва та вільної конкуренції, за яких суб'єкт господарської (підприємницької) діяльності несе всі ризики, пов'язані з конкурентною боротьбою. З одного боку, банкрутство дозволяє відсівати неефективні підприємства, а з іншого — сприяє оздоровленню господарських суб'єктів, що зазнають тимчасових фінансових труднощів.

Інститут неплатоспроможності є невід'ємною складовою законодавства будь-якої розвинутої держави з ринковою економікою й слугує для запобігання ситуаціям, коли переваги виявляються на боці одного із кредиторів, що приступив до стягнення першим і в той же час покликаний забезпечити найбільш рівне й справедливе задоволення вимог усіх кредиторів з урахуванням інтересів як кредиторів, так і самого боржника.

Державна політика в сфері банкрутства спрямована на фінансове оздоровлення підприємств-боржників шляхом застосування правових процедур відновлення їхньої платоспроможності або визнання їх банкрутами. Хоча проблема порушення справ про банкрутство підприємств залишається досить гострою, позитивною тенденцією стало впровадження процедур, спрямованих на поновлення платоспроможності боржника, зокрема санації й мирової угоди.

Банкрутство — загальновідомий та необхідний інструмент ринкової економіки, це комплексний правовий інститут. Він складається з норм як матеріального, так і процесуального права.

Згідно із Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" під неплатоспроможністю розуміється "неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності".

Українське законодавство про банкрутство містить один критерій банкрутства: визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Теорії права відомі два критерії банкрутства: неоплатність та неплатоспроможність.

Отже, неоплатність означає, що пасиви боржника перевищують його активи. При використанні критерію неоплатності необхідно за кожною кредиторською вимогою перевіряти майно боржника, тоді як вимога кредитора може бути абсолютно безпідставною.

Важливим є визначення умов порушення справ про банкрутство. Справа про банкрутство може бути порушена, якщо виконуються наступні дві ознаки. П. 3. ст. 6 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” визначено ознаки банкрутства: „справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку, якщо інше не передбачено цим Законом”.

З аналізу законодавства про банкрутство України можна зробити висновок, що термін „банкрутство” використовується у двох значеннях: як визнана господарським судом нездатність відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури та як „фінансова неспроможність” суб'єкта господарської діяльності, з яким так чи інакше пов'язані злочинні дії громадянина-засновника, власника, службової особи підприємства (установи, організації).

На сьогоднішній день, на наш погляд, закон не досить чітко регулює питання щодо фіктивного банкрутства.

Оскільки основні ознаки фіктивного банкрутства відсутні, то це не дає можливості відмежувати один вид банкрутства від іншого.

На нашу думку, необхідно зробити більш чітку деталізацію процесу заключення світової угоди.

Також не достатньо чітко урегульоване питання щодо формування ліквідної маси при ліквідації підприємства та відповідальності осіб за формальний підхід до даного питання.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УНИФИКАЦИИ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Казарина А. Р.

Научный руководитель: к.ю.н., профессор В.В. Сергиенко
Харьковский национальный экономический университет

На современном пути развития Украина как государство стоит перед выбором последующего политического объединения: с Европейским Союзом, которому характерна политическая стабильность и демократизация общественных отношений, либо ново созданное стратегическое объединение – Таможенный Союз, где только закладываются основы будущей политической организации, причем без учета принципа независимости, государственных и демократических преобразований. Несмотря на историческую близость двух народов и тесные взаимоотношения во внешнеэкономической сфере, народ Украины тяготеет к евро интеграции, которая дает возможность выполнения закрепленных в Декларации «О защите прав человека», основных прав и свобод (свобода слова, перемещения, приобретения собственности и т.д).

Учитывая то, что интеграционный выбор любой страны зависит от воли народа и характеризуется, по меньшей мере, тремя аспектами: правовой, экономический, политический. Для Украины эти три аспекта имеют особое значение при выборе интеграционного пути. Все эти аспекты составляют единое целое, которое неотделимо, а соответственно должно реализовываться в комплексе. Реализацию данных аспектов в полной мере гарантирует евро интеграция, которая предоставляет возможность самостоятельного развития государства и защиту интересов народа. В этой связи на протяжении пяти лет Украина и Европейский Союз парафировали летом 2012 г. текст детального Соглашения об ассоциации, включающего установление тесного политического сотрудничества, а также создание глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли. Сегодня Украина практически выполнила все нормативно закрепленные требования в части унификации внутреннего законодательства к законодательству ЕС и готова к вступлению, которое может состояться в ноябре 2013 года в Вильнюсе, на саммите Восточного

партнерства ЕС. Основанием для вступления в ЕС стало единогласное одобрение проекта Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом на заседании Кабинета Министров Украины 18 сентября 2013 года. Такое единодушие Кабинета Министров Украины показало дальнейшее направление развития Украины как суверенного независимого государства. Само по себе соглашение об ассоциации Украина—ЕС содержит детальный план полномасштабного реформирования — так называемого "европеизация" украинской экономики, государственного устройства и общества в целом. Будучи однажды реализованным, оно предоставит качественно иной уровень жизни народа и заложит фундамент для долгосрочных отношений Украины с ЕС. В дальнейшем после подписания соглашения Украины с ЕС Украине, как государству-члену, необходимо постоянно совершенствовать и унифицировать законодательную базу с законодательной базой ЕС, и это должно происходить на постоянной основе.

Суть адаптации законодательства Украины к законодательству ЕС заключается в сближении с современной европейской системой права, которое обеспечит развитие политической, предпринимательской, социальной, культурной активности граждан Украины, основываясь на Международной Конвенции ООН о правах человека. Экономическое развитие государства в рамках ЕС будет способствовать постепенному росту благосостояния граждан, и обеспечивать достойную человеку жизнь, которую можно наблюдать в странах-участниках ЕС.

Адаптация законодательства Украины предусматривает непосредственно его реформирование, постепенное приведение в соответствие с европейскими стандартами и требованиями международных норм. Для чего необходимо прохождение экспертизы Венецианской комиссии на предмет соблюдения основных прав и свобод человека. Унификации непосредственно подлежат сферы украинского законодательства, определенные Соглашением о партнерстве и сотрудничестве, а именно: частное, таможенное, трудовое, финансовое, налоговое законодательство; законодательство о защите прав интеллектуальной собственности; охрану труда, окружающую среду, защиту прав потребителей, технические правила и стандарты, транспорт и т.д. Необходимость такой унификации вызвана, в первую очередь, защитой прав человека, а также имущественных и неимущественных прав юридических и физических лиц.

На реформирование правовой системы Украины существенное влияние оказывает ее участие в различных мировых и европейских сообществах, таких как группы Всемирного Банка, ВТО, МВФ, которые устанавливают общие стандарты в сфере проведения торговых, финансовых операций для стран Европейского Союза. Следует выделить основные этапы правовой адаптации законодательства: имплементация Соглашения о партнерстве и сотрудничестве; заключение отраслевых

соглашений; приведения действующего законодательства Украины в соответствие со стандартами ЕС; создания механизмов для приведения актов законодательства Украины в соответствие с нормами ЕС.

Евро интеграция должна стать первоочередным приоритетом для всех веток и уровней власти в Украине. В этой связи осуществление какой-либо реформы должно содержать четкую реализацию этой приоритетности и обеспечить соответствующие изменения в структуре министерств и ведомств и механизмах межведомственной координации.

ЩОДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Коваленко В.Г.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Для України, яка знаходиться на перехідному етапі і в якій ще панує високо монополізована економіка, становлення та розвиток підприємництва як приватного сектора економіки набуває виключної актуальності.

Формування та розвиток національного підприємництва значною мірою залежать від створення відповідної правової бази, яка стимулювала б підприємницьку активність та добросовісну конкуренцію. Аналіз законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні дозволяє зробити деякі загальні висновки:

по-перше, законодавча база, яка забезпечує розвиток та регулювання підприємництва в Україні, знаходиться на початковій стадії, на етапі формування;

по-друге, недостатні правові гарантії усіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності;

по-третє, відсутність єдиної державної політики підтримки підприємництва, зокрема малого, відповідної нормативно-правової бази та дієвого механізму реалізації такої політики.

Розв'язання існуючих проблем розвитку підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає в тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному житті суспільства. Саме з огляду на це слід виходити при розробці та реалізації заходів щодо нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва. Втілення у життя цього завдання неможливе без усунення основних недоліків, які притаманні законодавчій практиці.

Основними недоліками правового забезпечення підприємництва в Україні є:

1. Відсутність єдиної законодавчої стратегії стосовно розвитку підприємництва. Вона важлива передусім для забезпечення повноти законодавства щодо господарських відносин, послідовності проведення курсу на розвиток ринку з урахуванням перехідного характеру української економіки, обмеженості поєднання часових та стійких правових норм.

2. Неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва. Зростаючий потік нормативних актів різного рівня, особливо відомчих актів, нерідко викривлюючи основне законодавство, породжуючи атмосферу перманентного правового хаосу, є живильним середовищем правового нігілізму, який укорінюється в свідомості більшості підприємців. Крім того, слід підкреслити, що розгул підзаконних актів дуже часто вихолощує або змінює суть та букву основного закону. Це, на жаль, стосується й урядових рішень.

3. Практично не функціонуючий характер багатьох правових актів, дуже низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів. Багато з положень Конституції України не можуть бути реалізовані і залишаються лише декларацією доки не введені в дію закони, які визначатимуть конкретний механізм, порядок і процедури їх здійснення. Безпомічність державної системи виконання законів дедалі більшою мірою компенсується активністю підпільних мафіозних структур, які починають вершити суд і розв'язують господарські суперечки та конфлікти поза будь-якими правовими нормами.

4. Наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які за бажанням можна піддати будь-якому трактуванню. Саме вони надали можливість формувати фінансові "піраміди", які позбавили збережень багатьох наших співвітчизників.

5. Необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах. Це один із наслідків відсутності широкого обговорення проектів законів, інших нормативних актів. Передусім це стосується відсутності практики залучення до обговорення проектів правових актів представників громадських об'єднань підприємців.

6. Наявність правового нігілізму як антиподу правової культури. Сутність правового нігілізму становить ігнорування права, юридичних норм та загальноприйнятих правових цінностей, зневажливе ставлення до правових принципів і традицій. Основними причинами виникнення правового нігілізму є приниження чи перебільшення ролі права в регулюванні підприємництва; порушення прав особи; недосконалість законодавства. Важливу роль у появі такого негативного суспільно-правового явища відіграє недосконалість правової освіти та елементарне незнання права.

Підприємництво виконує особливу функцію в економіці і народному господарстві, змістова сутність якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриття шляху до перетворень, зрештою стає

тією силою, котра прискорює рух економіки по шляху ефективності, раціоналізації, бережливості і постійного оновлення. Розв'язання наявних проблем його розвитку в Україні, створення належного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному житті суспільства, тому формування та вдосконалення нормативно-правової бази було і залишається провідним напрямом сприяння розвитку підприємництва в Україні.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Коваленко І.

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

Харківський національний автомобільно – дорожній університет

Становлення ринкових відносин в Україні припускає активний розвиток приватного підприємництва, створення підприємств середнього бізнесу. На це націлено ряд законодавчих та нормативних актів, які визначають формування середнього бізнесу та інфраструктури ринку. Підприємства середнього бізнесу є достатньо специфічним об'єктом управління. До їх особливостей відносяться невеликий масштаб діяльності, її мобільність, відносно невеликий середньостатистичний термін існування, слабка стійкість до впливу зовнішнього середовища.

Разом з тим, слід зазначити, що вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище, існує і розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів середнього бізнесу впливають значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової діяльності малого підприємництва.

Статистичне визначення середнього бізнесу (як підприємств із чисельністю зайнятих від 51 до 250 чоловік), у цілому, відповідає аналогічним визначенням в інших країнах. В економіці України великий і дуже великий бізнес як і раніше займає домінуюче положення, сектор СП відіграє істотну роль. На СП працює 47% усіх зайнятих і виробляється 35% ВВП. У самому секторі СП приблизно половина зайнятих і виробленого валового внутрішнього продукту припадає на середній бізнес. На відміну від малих і мікропідприємств, зосереджених здебільшого в торгівлі і сфері послуг, у середньому бізнесі більше 50% зайнятих працюють у виробничій сфері-промисловості (38%) і сільському господарстві (18%).

Сучасні тенденції розвитку економіки свідчать проте, що ефективність великого бізнесу сьогодні забезпечується завдяки

використанню високих технологій, управлінню великими обсягами фінансів і матеріальних цінностей з одночасним використанням мінімальної кількості працівників з максимальним фаховим рівнем. Це означає, що великий бізнес і надалі використовуватиме дедалі менше найманих працівників, залишаючи за бортом свого кадрового інтересу значну частину населення країни, в якій він працює. Це вже давно відчули в Європі та Сполучених Штатах, відчуваємо це ми і в Україні. Розвинені країни вже знайшли вирішення проблеми поглинання багатомільйонної робочої сили. Це — розвиток приватної ініціативи та малого підприємництва. Проблема функціонування середнього бізнесу в умовах кризового стану економіки України є надзвичайно гострою. Питання, чи існує можливість для розвитку та ефективного функціонування середнього бізнесу в Україні, набуває з кожним днем все більшої актуальності.

Важливе значення середнього бізнесу для розвитку економіки визначає необхідність пильної уваги держави до його формування і функціонування. Особливо це стосується трансформаційних країн, де СП формувався в процесі масової приватизації, а ринковий механізм, що визначає структуру економіки, тільки починає функціонувати. Незважаючи на те, що малий бізнес має величезне значення для розвитку підприємницької ініціативи і конкуренції, його роль не слід перебільшувати, як і не слід забувати про важливість середнього бізнесу для нормального розвитку економіки і формування середнього класу. На рівні державної політики це означає, що політика, спрямована на розвиток підприємництва, повинна містити в собі завдання зі створення умов для ефективного розвитку середнього бізнесу. Поняття середнього бізнесу визначається не тільки формальними критеріями чисельності зайнятих або обсягу збуту, але й особливостями неакціонерного типу власності, властивого цьому сектору.

ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Крамаренко О.С., Тихонов Є.О.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

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

Економічна система сучасної України перебуває в стані розвитку, що породжує необхідність постійно вдосконалювати правові норми, які регулюють господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Досить актуальним є дослідження стану забезпечення функціонування системи захисту прав і законних інтересів суб'єктів господарювання та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства. Суб'єкти господарювання — це організації, які на основі юридичне відокремленого майна в межах своєї господарської компетенції

безпосередньо здійснюють господарську діяльність і використання її результатів або управлінську діяльність в економіці. Правове регулювання створення та діяльності суб'єктів господарювання в Україні здійснюється відповідно до норм Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України і деяких спеціальних законів.

Сучасна система регулювання суб'єктів господарювання складається з двох рівнів: міжнародного і національного. Останній поділяється на судову та не судову системи. Право на судовий захист декларує ст.55 Конституції України, а саме: “кожному гарантується право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування посадових і службових осіб”[1,с.3]. Зі змісту цієї статті слідує, що судовому захисту підлягають будь які права й інтереси суб'єктів господарської діяльності незалежно від рівня нормативно-правового акта, у якому вони закріплені. Конституційне право кожного на судовий захист означає, що “будь-яка особа може подати скаргу про порушення його прав і свобод у відповідний суд, а останній зобов'язаний її прийняти, розглянути по суті і винести законне і обґрунтоване рішення”. Забезпечення захисту гарантованих Конституцією України та законами прав і свобод людини і громадянина, прав і законних інтересів юридичних осіб, інтересів суспільства і держави є завданням правосуддя, що здійснюється судами усіх гілок судової влади відповідно до ст.2 Закону України “Про судоустрій України ”[2,с.3].

Захист господарюючих суб'єктів від неправомірного втручання в їх господарську діяльність третіх осіб має також конституційну основу. Відповідно до ст.42 Конституції України право на незаборонену законом підприємницьку діяльність, що є різновидом господарської, є конституційним правом людини і громадянина. Саме ця стаття визначає і обов'язок держави захищати права споживачів, здійснювати контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяти діяльності громадських організацій споживачів.

Щодо процесу припинення діяльності підприємств, існує ряд законів, якими регулюється дана процедура, а саме, законами України «Про підприємство», «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», «Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом», Цивільним кодексом України, постановою Кабінету Міністрів України від 25.05.98р. №740 «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» і т.д [3]. Суб'єкт господарювання може або зовсім перестати займатися господарською діяльністю або тимчасово не здійснювати її.

У першому випадку можна розглядати це, як припинення діяльності тільки тоді, коли суб'єкт господарювання продовжує існувати, як суб'єкт права, має відповідний обсяг правосуб'єктивності, але не бажає займатися підприємницькою діяльністю, і таке рішення носить остаточний характер. У юридичній літературі можна зустріти погляди фахівців з господарського

права відносно того, що припиненням діяльності є і припинення якогонебудь її виду [4,с.23].

В другому випадку, мова йде не про припинення підприємницької діяльності, а про її призупинення, коли суб'єкт не здійснює підприємницьку діяльність за якимись причинами об'єктивного чи суб'єктивного характеру, протягом визначеного терміну, а потім відновлює здійснення комерційної діяльності. Тому, не можна погодитися з позицією В.С Щербини, що вважає тимчасове не здійснення підприємницької діяльності одним з окремих випадків припинення підприємницької діяльності. Припинення господарської діяльності, її призупинення спричиняє різні правові наслідки.

Література

1. Конституція України// Відомості Верховної Ради України. – 1996. - №254 к/96-В. – Ст.42, Ст.55;
2. Закон України «Про судоустрій»// Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №3018. – Ст.2.
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. №435// [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. №436// [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://zakon1.rada.gov.ua>

ЧЛЕНСТВО УКРАИНЫ ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ

Мигальчинская О.О.

Научный руководитель к.ю.н., доцент - Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Всемирная торговая организация, созданная в 1995 году, на сегодня объединяет 158 стран мира, на которые приходится более 95% мировой торговли. Это страны, которые в своей совокупности производят более 4/5 мирового валового продукта.

После длительных переговоров, которые велись с ноября 1993 г., 16 мая 2008 года Украина вступила в ВТО. Предполагаемый положительный эффект от вступления любой страны, в частности, Украины, в ВТО сулит введение в стране более стабильного и прозрачного законодательства, что будет способствовать уменьшению теневой экономики, усилению возможностей для легального бизнеса, улучшению инвестиционного климата. Но все эти абстрактные перспективы не всегда совпадают с реальностью. В данном контексте Украина не стала исключением и, присоединившись к сообществу ВТО, наша страна ощутила не только позитивные, но и некоторые негативные моменты [2, с.350].

С одной стороны, вступление Украины в ВТО автоматически предоставляет нашей стране целый ряд существенных позитивных

моментов: уменьшению тарифных и нетарифных ограничений на доступ украинских товаров на товарные рынки стран-членов ВТО, украинская экономика стала более привлекательна для инвесторов и иностранных партнеров, в украинское законодательство, согласно требованиям ВТО, были внесены нормы, которые делают более прозрачными некоторые экономические процедуры (регистрация, оформление, защита бизнеса, таможенные процедуры, оформление грузов и т.д.), появились новые рычаги противодействия дискриминационным мерам, с которыми Украина неоднократно сталкивалась на мировых рынках, в переговорном процессе о создании зоны свободной торговли с ЕС Украина получила официальный статус, фактически членство в ВТО закрепляет за Украиной статус государства с рыночной экономикой. И, наконец, украинский производитель получил возможность выхода на мировые рынки. А доля экспорта в валовом внутреннем продукте независимой Украины на сегодняшний день более чем в 2 раза превышает среднемировой показатель [1, с.410].

Относительно отрицательных моментов ситуация такова. Имеет место наложение некоторых ограничений на проведение экономической политики. Соглашения ВТО прямо запрещают стране использование определенных инструментов, что несколько сужает возможности одних механизмов, но вместе с тем заставляет искать определенные компенсационные механизмы. Уменьшение прямой поддержки со стороны государства стало существенной проблемой, в первую очередь, для предприятий сельскохозяйственного машиностроения, автомобилестроения, черной металлургии, а также для отдельных производителей, на которых распространяется действие системы государственных закупок. Кроме того, на всех промышленных предприятиях сказалось изменение цен на сырье, материалы, оборудование, комплектующие, изменение тарифов на потребляемые услуги естественных монополий, изменение условий получения различных видов услуг (страховых, финансовых).

Все это произошло из-за того, что Украина вступила в ВТО на очень невыгодных для себя условиях. В тот момент не была выработана стратегия развития экономики страны. Верх взяли политические амбиции руководства страны над трезвым расчетом и умелым ведением переговоров об условиях присоединения к Соглашениям.

Что касается прогнозов, то эксперты предполагали, что положительные последствия вступления Украины в ВТО ожидают химическую промышленность, металлургию, сельское хозяйство, сферы риэлтерских услуг, образования, морского транспорта и медицинских услуг. Также прогнозировалось, что это приведет к положительным последствиям в сфере легкой и пищевой промышленности, сфере телекоммуникаций, туристических услуг, на фондовых биржах, трубопроводном транспорте, сфере страхования, почтовой связи и

банковских услуг. К сожалению, на практике положительные прогнозы в большей части так и остались прогнозами [3, с.75].

16 мая 2013 года исполнилось 5 лет с того времени, как Украина стала 152-м членом Всемирной торговой организации (ВТО). Лучше всего о ситуации, которая сложилась в Украине после ее вступления в ВТО, в марте сего года сказал премьер-министр Украины Николай Азаров: «Мы слишком открыли рынок, когда подписали известное соглашение. И решение было скорее политическим, чем экономическим. Мы до сих пор ощущаем последствия – на рынок в большом объеме хлынул импортный товар. И он далеко не всегда хорошего качества...». Это же отмечают и специалисты - основная проблема украинской экономики сегодня в том, что мы слишком много товаров покупаем за рубежом и слишком мало отправляем своей продукции на экспорт.

Украинское производство так и не смогло прорваться на европейский рынок в связи с низкой конкурентной способностью, тогда как на внутреннем рынке идет вымывание отечественных товаров.

Безусловно, от вступления в ВТО обычный украинец (в отличие от производителя) кое-что все же выиграл. Это более дешевая импортная продукция, чем она могла бы быть, если бы Украина установила высокие ввозные пошлины. Однако этот эффект сомнителен: ведь если мы кормим зарубежных производителей, то сами рискуем остаться без работы и зарплаты. Собственно, это и наблюдается последние пять лет. А если ко всему вышеперечисленному добавить обвал почти вдвое украинской гривны, то все плюсы от вступления в ВТО как-то растворяются на фоне приобретенных проблем.

Литература:

1. Кочура И.В., Хижняк С.С. Украина - ВТО: проблемы, риски, перспективы, Региональный сборник научных трудов по экономике: Д , Юго-Восток, 2003г. – 410 с.
2. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика, право. – М.: ВАВТ, 2008. – 347-352 с.
3. Макогон Ю., Майорова И., Медведкин Т. ГМК Украины на внешних рынках: состояние и перспективы // Экономика Украины. – 2010. - № 4. – С. 72 – 80.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КВАЛІФІКАЦІЙ ПРАВОПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Наджафова М., Рогова А.

Науковий керівник: к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Суспільна небезпечність ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів полягає в умисному невиконанні обов'язку кожної

юридичної і фізичної особи сплачувати податки та збори в порядку і розмірах, установлених законом [1].

У практиці виділяють наступні види ухилення від оподаткування:

- приховування доходів;
- завищення витрат;
- оформлення фіктивних документів;
- оформлення поставок обладнання та продукції через фіктивні фірми;
- незаконне використання пільг;
- використання кредитних рахунків банків для несплати податків;
- відображення недостовірної інформації у податковій звітності [2].

Одним із видів приховування виручки є не відображення в обліку та звітності виручки отриманої готівкою. Керівники можуть укладати договір не на весь обсяг робіт, а тільки на якусь частину. Різниця між загальною вартістю робіт і частиною, яка відображається в обліку та звітності, залишається у розпорядженні виконавця без врахування оподаткування цієї різниці. Бувають випадки коли робота оформляється без оформлення договору, а розрахунки проводяться готівкою.

Важливим моментом є виявлення приховування доходів при здійсненні бартерних операцій. Зустрічаються випадки коли товари обмінюються за заниженими цінами, а оприбутковуються за завищеними цінами.

Підприємства здійснюють приховування доходів отриманих від виробничо-господарської діяльності шляхом відображення їх у вигляді боргу іншим підприємствам чи взаєморозрахунків. Одним із способів приховування доходів є перерахування доходів від реалізації продукції на особисті рахунки робітників підприємства.

Підприємства, які мають декілька рахунків у банку можуть на одному рахунку відображати суми для оподаткування, а на інших проводити операції які приховуються від оподаткування.

Приховування доходу від оподаткування здійснюється шляхом перерахування сум у вигляді нарахованої пені за невиконання умов договору. Найчастіше це бувають фіктивні договори.

Пільговий режим оподаткування дозволяє перепродавати товари з постійною надбавкою через кілька підприємств з відображенням тільки доходів у підприємства, яке має пільгове оподаткування і проводить розрахунок за продукцію готівкою.

Одним із способів збільшення витрат на виробництво є фіктивне документальне оформлення документів. Ці витрати компенсуються готівкою шляхом отримання з розрахункового рахунку.

Великого розповсюдження зазнало приховування від оподаткування доходів, отриманих резидентом від розміщення грошових коштів за кордоном. Резидент заключає договір з нерезидентом на поставку продукції, виконання робіт. В договорі передбачена попередня оплата нерезиденту, який перераховує ці кошти на депозитний вклад. Після цього

отримані % перераховуються на особисті рахунки в одному із іноземних банків. Кошти повертаються у повному обсязі резиденту. Дані операції здійснюються через фіктивні фірми, тоді суми не повертаються до України, а перераховуються на особисті рахунки учасників договору.

Приховування доходів шляхом незаконного обналічування грошових коштів через фіктивні підприємства і рахунки комерційних банків здійснюється шляхом укладання підприємством договору з фіктивним підприємством на виконання робіт. Фіктивні підприємства перераховують гроші через рахунки до іноземних банків. Дані суми обналічуються готівкою, яка сплачується підприємством. Таким чином зібрані на кореспондуючому рахунку банку-нерезиденту гроші не оподатковуються.

Ухилення від сплати податків здійснюється при поставці до України товарів під видом комплектуючих виробів. В цьому випадку суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності через посередників (нерезидентів), який має пільговий режим оподаткування, отримують від іноземного підприємства-виробника товар, який є підакцизним. Посередник поставляє товар в Україну у якості комплектуючих виробів не сплачуючи акциз. Далі через фіктивні підприємства які здійснюють збірку і наладку готової продукції здійснюється продаж вже готової продукції.

Література:

1 Онисько С. Податкова система: Підручник/ Стефанія Онисько, Іван Тофан, Оксана Грицина,. - 3-є вид., випр. і доп.. - Львів: Магнолія плюс: Видавець В. М. Піча, 2006. - 333с.

2.Піхоцький В. Податкове законодавство в запитаннях та відповідях: Навчальний посібник/ Володимир Піхоцький,; Мін-во освіти і науки України , Львівська державна фінансова академія. - К.: Вид-во "Ірина-прес", 2006. - 591 с.

ДО ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ

Онісіфорова В.Ю.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Проблема забезпечення корпоративної складової економічної безпеки акціонерного товариства, тобто забезпечення належного рівня захищеності його акціонерного капіталу, набула значної актуальності в Україні ще на початку двотисячних років, однак не втрачає своєї значущості й на сьогодні.

Такий негативний розвиток ситуації, пов'язаної незахищеністю акціонерного капіталу українських підприємств, став можливим в сучасній Україні через низку причин, однак однією з головних серед них є саме недостатній ступінь правового регулювання діяльності господарських товариств в Україні і, зокрема, відсутність достатньої законодавчої бази

для врегулювання корпоративних конфліктів. Але слід відзначити, що на шляху подолання цієї проблеми було зроблено суттєвий крок - Верховною Радою України прийнято Закон України «Про акціонерні товариства».

Розглянемо головні аспекти прийнятого закону з точки зору гарантування корпоративної безпеки акціонерних товариств та врегулювання можливих корпоративних конфліктів:

- Акції акціонерних товариств тепер повинні бути іменними та існувати лише в бездокументарній формі. Це дозволить зменшити обсяги зловживань у сфері підроблення паперових документів, однак, одночасно, підвищує важливість та ступінь впливу реєстратора.

- Акції можуть бути простими та привілейованими, але кількість останніх не повинна перевищувати 25% статутного капіталу товариства. Такий розподіл дозволить стабілізувати ситуацію з точки зору розподілення вартості акціонерного капіталу та ступеню впливу на управлінські процеси товариств.

- Власники 10% та більше простих акцій мають право на ініціювання позачергових зборів акціонерів.

- Акціонери, що в загальній сумі мають 5% та більше простих акцій мають право на внесення пропозицій, що обов'язково повинні бути включені до порядку денного зборів акціонерів;

- Кворумом для загальних зборів є 60% від кількості акцій, що мають право голосу для прийняття рішень. Реалізація норми дозволить знизити ступінь тиску мажоритарних акціонерів, а також суттєво обмежить можливості зловживань при прийнятті суттєвих рішень для товариства.

- Рішення, що стосуються внесення змін в статут акціонерного товариства, анулювання акцій, зміни типу товариства, зменшення або збільшення статутного капіталу, розміщення акцій, виділення або припинення існування товариства приймаються більш ніж трьома четвертими голосів акціонерів від їх загальної кількості. Така вимога дозволить захистити власність акціонерних товариств та обмежить швидкість реалізації названих рішень.

- Цікавим нововведенням є внесення такого поняття як «кумулятивне голосування» під час проведення виборів керівних органів акціонерного товариства.

- Закон передбачає прозорий механізм купівлі та відчуження крупного (від 10% акцій) та контрольного (50% і більше простих акцій) пакетів акцій.

- Кожний акціонер – власник простих акцій має право вимагати викупити в нього за ціною не нижче ринкової вартості його пакет акцій у випадку, коли на зборах було прийнято рішення про злиття, з'єднання виділення, перетворення товариства, про укладення великої угоди (вартістю від 10% вартості активів акціонерного товариства), про зміну розміру статутного капіталу, за умови що сам акціонер на зборах голосував проти прийняття таких рішень.

Як бачимо, прийняття закону, що регулює діяльність акціонерних товариств в Україні, яке було нагальною вимогою сьогодення, є важливими та впливовим кроком на шляху забезпечення захисту прав власності в Україні. Новий закон, навіть за наявності деяких неточностей та спірних питань, за умови його належного виконання дозволить суттєво підвищити законодавчий рівень забезпечення правової організації діяльності акціонерних товариств в Україні.

НАЛОГИ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Пинчук К., Земская Е.

Научный руководитель: к.ю.н. доцент Климчук Ю.В.

Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет

Совокупность общегосударственных и местных налогов и сборов, взимаемых в установленном Налоговым Кодексом порядке, составляет налоговую систему Украины.

Система налогообложения Украины очень несовершенна, что создает большое количество трудностей и вопросов. С принятием Налогового кодекса сложности только увеличились. Ответственность за правильность исчисления, своевременность уплаты налога и соблюдение законодательства о налогообложении возлагается на плательщиков налогов. В случае сокрытия (занижения) плательщиками суммы налога с них взыскивается сумма доначисленного налога штраф в двукратном размере той же суммы, а в случае повторного нарушения на протяжении года после установленного нарушения предыдущей проверкой – штраф в пятикратном размере.

В Украине устанавливаются общегосударственные и местные налоги и сборы (ст. 8 НКУ). Общегосударственные налоги - налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории Украины, кроме некоторых, предусмотренных Налоговым Кодексом. Всего 18 общегосударственных налогов и сборов. К таким налогам относятся такие налоги и сборы (ст. 9 НКУ):

налог на прибыль предприятий; налог на доходы физических лиц; налог на добавленную стоимость; акцизный налог; сбор за первую регистрацию транспортного средства; экологический налог; рентная плата за транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным нефтепроводам и нефтепродуктопроводам, транзитную транспортировку трубопроводами природного газа и аммиака по территории Украины; рентная плата за нефть, природный газ и газовый конденсат, добываемые в Украине; плата за пользование недрами; плата за землю; сбор за пользование радиочастотным ресурсом Украины; сбор за специальное использование воды; сбор за специальное использование лесных ресурсов;

фиксированный сельскохозяйственный налог; сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства; сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на электрическую и тепловую энергию, кроме электроэнергии, произведенной квалифицированными когенерационными установками; сбор в виде целевой надбавки к действующему тарифу на природный газ для потребителей всех форм собственности.

Местные налоги и сборы - налоги и сборы, установленные в соответствии с перечнем и в пределах граничных размеров ставок, определенных Налоговым Кодексом, решениями сельских, поселковых и городских советов в пределах их полномочий, и являются обязательными к уплате на территории соответствующих территориальных общин.

К местным налогам относятся: налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, единый налог. К местным сборам относятся: сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности; сбор за места для парковки транспортных средств; туристический сбор.

В украинском законодательстве предусмотрено несколько способов уплаты налогов – обычная система налогообложения, упрощенная система налогообложения (единый налог), фиксированный сельскохозяйственный налог и специальный торговый патент. От правильного выбора способа налогообложения зависит эффективность бизнеса, величина прибыли, которую может получить предприятие.

Проблемы налогообложения и налоговая реформа сейчас являются для Украины чрезвычайно актуальными по целому ряду причин. Очень беспокоит существование в стране огромной теневой экономики, а также значительного числа необоснованных налоговых привилегий. Ненормальная ситуация, когда одни предприятия платят налоги в полном объеме, а другие пользуются привилегиями (по обычной системе или упрощенной). Именно поэтому в основу реформ должен быть положен принцип справедливости, и только в этом случае они будут результативными. Один из ключевых аспектов налоговой реформы — привилегии по НДС, которых слишком много. Изначально целью их внедрения было уменьшение цен на некоторые виды продукции. Однако исследования показывают, что эта цель не была достигнута. Соответственно, подобные привилегии экономически необоснованны. Необходимо также реформировать упрощенную систему налогообложения, которая была введена более десяти лет назад и никогда не реформировалась. У нас весьма распространена практика дробления бизнесами своих операций с целью вписаться в эту систему. Есть люди с высоким уровнем доходов, которые регистрируются как консультанты и платят очень маленькие налоги. Всемирный банк поддерживал и поддерживает систему упрощенного налогообложения, но только для малого бизнеса, который действительно таковым является.

Литература:

1. rada.gov.ua – Налоговый кодекс Украины.
2. Мамедов.О.Ю. Современная экономика.,1997.- 608с.
3. Налоги: Учебное пособие/Под ред. ЧерникаД.Г. М., 1995.

ЩОДО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ АУТСТАФФІНГУ

Семеній Я.А., Гунбіна І.С.

Науковий керівник асистент Надьон О.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Під час активного становлення правової держави та пошуку механізмів належного забезпечення прав і свобод як громадян і юридичних осіб, так і самої держави, великої актуальності набуває проблеми удосконалення регулювання цивільно-правових відносин. З прийняттям Цивільного кодексу України, законодавець ґрунтовно підійшов до розв'язання вищезгаданої проблеми. В сучасних умовах особливо зросла роль договору як основної форми, в якій реалізуються цивільно-правові відносини в суспільстві, з'явилися нові види договірних відносин та отримали подальший розвиток ті, які перебували ще в зародку (аутстафінг, лізинг персоналу тощо).

В умовах глобалізації, посилення конкуренції на внутрішніх та світових ринках, світової фінансової кризи деякі форми трудових відносин стають неефективними, що призводить до розвитку нового напрямку управління трудовими ресурсами - аутстафінгу, який стає невід'ємним інструментом підвищення ефективності роботи підприємств.

Договори аутстафінгу або лізингу персоналу останнім часом отримали широке розповсюдження як в практичній діяльності підприємств так і серед фізичних осіб. Вони стали одними із способів задоволення інтересів і потреб суб'єктів цивільного права.

Аутстафінг - це виведення робітників за штат компанії-замовника та юридичне оформлення співробітників в штаті компанії - провайдера, їх кадрове і бухгалтерське адміністрування, при цьому процентне співвідношення персоналу, що виводиться до штату, включає 31% некваліфікованого персоналу; 18% робітників середньої ланки; 4% топ-менеджерів. Він не передбачає повного моніторингу роботи співробітників провайдером, контроль їх трудових функцій, графіка і утримання робочого процесу.

В договорі про надання персоналу предметом є не конкретний найманий персонал, а відносини між компаніями, що мають регулюватися не Кодексом законів про працю України, так як предметом є послуга аутстафінгу, яку одна компанія надає іншій.

Договір аутстафінгу, в міжнародному праві послуги з надання

персоналу регламентується Женевською Конвенцією Міжнародної організації праці «Про приватні агентства зайнятості » № 181 від 19.06.1997 р.

Надання персоналу відбувається на основі укладеного сторонами типового договору аутстафінгу. Предметом цього договору є не конкретні працівники, відносини з якими повинні регулюватися трудовим законодавством, а послуги аутстафінгу, які одна компанія надає іншій. Це дозволяє уникнути безлічі складнощів, пов'язаних з правовими підставами аутстафінгу. У результаті, з правової точки зору, договірні відносини аутстафінгу діляться на дві частини. Між компанією - замовником (будь-яким підприємством) та компанією, що надає послуги аутстафінгу, ці відносини носять цивільно - правовий характер, при цьому укладається договір аутстафінгу, а між компанією і набраним нею персоналом існують трудові відносини на основі трудового договору. Працю цього персоналу оплачує та компанія, в якій він оформлений, а компанія - замовник оплачує послуги аутстафінгу.

Така двоступенева система дозволяє відносинам аутстафінгу повністю залишатися в рамках правового поля, незважаючи на те, що законодавчих актів, які б безпосередньо регулювали ці відносини, не існує. Через те, що правові підстави аутстафінгу окреслені недостатньо чітко, в тексті типового договору аутстафінгу, а точніше «Договору про оплатне надання послуг» термін «аутстафінг» не застосовується. Замість нього використовуються формулювання: «надання персоналу», «надання працівників». Сторони договору позначаються як Замовник і Виконавець.

До 01.01.2013 року дана послуга не була прописана в законодавстві України і надавалася за принципом «дозволено те, що не заборонено», тобто, спираючись на сухі норми закону, всі договори посилялися на ст. 6 п.1 Цивільного кодексу України : «Сторони мають право укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним засадам цивільного законодавства».

01.01.2013 року набрав чинності Закон України «Про зайнятість населення», в якому описується процес найму працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця , що і є основною ознакою аутстафінга.

Згідно зі ст.39 Закону України «Про зайнятість населення», на надання подібних послуг має видаватися спеціальний дозвіл службою зайнятості України, та відповідно до постанови КМУ № 359 від 20.05.2013 року вже навіть прийнятий порядок видачі таких дозволів. Але зазначені зміни набирають чинності тільки після набрання чинності Законом «Про внесення змін до деяких законів України щодо видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця» , проект якого зареєстрований під № 2118/П від 04.07.2013 року, нажаль до теперішнього часу не прийнятий.

Відповідно до ч.2 ст 39 Закону України « Про зайнятість населення» заборонено діяльність суб'єктів господарювання - роботодавців, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця без дозволу.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Сиров В.В.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Формування та розвиток національної економіки значною мірою залежать від створення відповідної правової бази, яка стимулювала б господарську діяльність суб'єктів господарювання та добросовісну конкуренцію. На підставі даних про нинішній стан економіки можна стверджувати про існування певних економіко-правових проблем. Дійсно розвиток суб'єктів господарювання, фізичних осіб підприємців та юридичних осіб, в Україні не значний, наприклад частка малого та середнього бізнесу в ВВП склала лише 11, 5 %, а отже дана проблема є актуальною і потребує вирішення

На основі аналізу нормативно - правої бази, наукових публікацій, статистичних даних можна виділити три основні напрямки проблематики:

- 1) проблеми пов'язані з недостатністю фінансових ресурсів
- 2) проблеми податкової системи та засобів державного регулювання господарської діяльності
- 3) проблеми виходу на ринок та рівних умов господарювання

Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку суб'єктів господарювання в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств. Обмеженість кредитних коштів, високі процентні ставки та великий кредитний ризик не можуть сприяти притоку інвестицій для розвитку підприємництва. Світова практика свідчить, що 10% малих суб'єктів господарювання виростають у великі компанії. На жаль, в Україні це лише поодинокі випадки, оскільки їх зростання фактично заблоковано. Тому, удосконалення системи мікrokредитування, інвестування й надання гарантій – одне з невідкладних завдань держави щодо розвитку суб'єктів господарювання. Це допоможе підвищити конкурентоспроможність підприємств; вивести більшу їхню частину з тіньового сектору. Саме тому, державну політику щодо фінансового забезпечення слід проводити в напрямі створення розвинутої мережі фінансово-кредитних установ, страхових фірм, інвестиційних та страхових фондів; розвитку товариств взаємного кредитування та страхування;

розробки і впровадження системи стимулювання комерційних банків, які надавали б пільгові кредити суб'єктам господарювання.

Розвиток суб'єктів господарювання також гальмується системою оподаткування. Саме її вплив визначає в кінцевому підсумку результати діяльності підприємства, а значить й подальший розвиток та здійснення економічної діяльності. З прийняттям Податкового кодексу України, що набрав чинності з 01.01.2011р., значно збільшились розміри податкових стягнень і це поставило розвиток суб'єктів господарювання в даремну трату часу, оскільки податки при цьому тільки збільшувались. Так на відміну від Указу Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.99 р., який передбачав щомісячну сплату для юридичних осіб 200 грн., Податковим кодексом ст. 293 встановлено податок в розмірі 5% від доходів. Для фізичних – осіб підприємців сума єдиного податку сплачується авансом за звітний період, проте при цьому не враховується чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період, чи ні. Окрім даного податку фізичні особи сплачують додаткову оплату податку на пенсійне страхування, яка фактично зрівняла в оподаткуванні підприємців всіх видів діяльності. Також спостерігається тиск податкових органів на суб'єкти господарювання.

На розвиток суб'єктів господарювання також впливає збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо), обтяжлива система звітності; невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Наступним напрямком проблематики розвитку суб'єктів господарювання є нерівні умови на ринку, корупція, тіньовий сектор економіки, тому держава зобов'язана згідно з ст. 10 ГКУ створити оптимальне конкурентне середовище господарської діяльності. В Україні на сьогодні створено законодавчу базу й організаційні засади здійснення ефективної державної конкурентної політики. Але в українському законодавстві існує дуже багато прогалин і недоліків, які можна було б усунути, просто проаналізувавши джерела антимонопольного законодавства інших держав. Однією з таких прогалин є майже нерозвинуте законодавство щодо монополій у міжнародній торгівлі. Тобто антимонопольне законодавство розвинутих країн світу поширюється на компанії самої країни та іноземні компанії, діяльність яких має прямий, суттєвий і передбачуваний у недалекому майбутньому вплив на комерцію цієї країни. Зрозуміло, що йдеться не про дрібні, а серйозні антиконкурентні дії стосовно відповідного ринку.

Для усунення наведених недоліків, які на теперішній час перешкоджають ефективному розвитку суб'єктів господарства необхідний комплексний підхід, який передбачатиме впровадження цілої низки

заходів. А саме спрямування зусиль держави на створення відповідної правової бази, фінансово-кредитної та матеріально-технічної підтримки, науково-методичного, інформаційно-консультативного та кадрового забезпечення малого бізнесу.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Ткачёва К.С.

Научный руководитель: к.ю.н., профессор В.В. Сергиенко
Харьковский национальный экономический университет

Мировой опыт свидетельствует, что развитие малого и среднего бизнеса в цивилизованных формах является важным условием оздоровления как национальной экономики, так и всей общественной жизни государства.

Малые предприятия представляют возможность реализовывать творческие способности, предприимчивость, инициативу, создавать конкурентную среду. Только благодаря большому количеству малых предприятий различных форм собственности можно ликвидировать дефицит многих видов продукции, совершенствовать общественные отношения, добиваться их адекватности современным производительным силам в экономике государства.

Однако процесс развития малого и среднего предпринимательства в различных сферах общественной жизни в Украине идет пока очень трудно и болезненно.

Развитие малого и среднего бизнеса в Украине дает возможность решить социальные проблемы государства. В данной сфере работает свыше 2 млн. человек, что составляет почти 10% занятого населения Украины. Предприятия малого бизнеса создаются в разных областях экономики. Так же ведению данного бизнеса присущие гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране, достижению оптимальной структуры экономики. Что существенно оказывает влияние на рыночные преобразования

На данный момент в Украине происходит укрупнение фирм, что приводит к монополизации на разных сегментах рынка приводящих к вытеснению малых предприятий. Такое укрупнение порождает сворачивание малого и среднего бизнеса, а соответственно усугубление отдельных социальных проблем.

Одной из проблем ведения малого и среднего бизнеса является трудность с регистрацией. Большинство желающих начать бизнес на данный момент уже располагают необходимой информацией о процедуре регистрации, могут получить в органах регистрации, у консультантов-

индивидуалов или в специализированных фирмах образцы документов и необходимые советы. Тем не менее, по затратам времени, денежных средств, нервных усилий действующая в Украине процедура регистрации предприятия все еще остается громоздкой и излишне усложненной, особенно по сравнению с той, что действует в развитых странах.

Так же глобальной проблемой является нехватка и отсутствие государственного финансирования отдельных направлений деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Собственных капиталов большинство не имеет, банковские кредиты даются на 2-3 месяца и с высокой процентной ставкой, а других массово доступных источников финансовой поддержки малого бизнеса в Украине нет. Так же Частные благотворительные фонды отсутствуют, союзы и ассоциации предпринимателей не располагают средствами для кредитования малого бизнеса. Известны лишь четыре потенциально доступных источника выделения финансов:

- Украинский фонд поддержки предпринимательства;
- Государственный инновационный фонд;
- Средства, выделяемые местными органами власти безработным для организации своего бизнеса;
- Средства местных органов власти, которые образуются из отчислений от стоимости приватизированных объектов.

Реализация продукции и доступ к сырью и материалам является не менее важной проблемой. В Украине еще не создан механизм свободной рыночной реализации сырья и по-прежнему осуществляется его распределение между государственными предприятиями, доля которых по отраслям колеблется от 60 до 90 %. Крупные биржи с мелким бизнесом не работают, а мелкооптовая торговля решает вопросы снабжения предпринимателей через неформальные каналы. Частично этим объясняется такой феномен нынешней Украины, как расчеты между негосударственными предприятиями преимущественно в виде наличных денег.

Проблема реализации продукции имеет два аспекта - внутренний и внешний. Реализовать продукцию на внутреннем рынке Украины трудно не потому, что она не нужна: спрос есть, но у потребителей нет денег для расчетов. В многозвенной цепочке предприятий, поставляющих друг другу продукцию, ни у кого нет денег для оплаты. Эта ситуация длится уже не один год и известна как "кризис взаимных платежей".

Существуют еще две немаловажные проблемы, достаточно типичны для Украины. Это отношения с государственной налоговой службой и с банками. Самое серьезное развитию предпринимательства мешает неудовлетворительная система налогообложения. В частности, высокие налоговые ставки, большая численность различных налогов, частые изменения налоговой отчетности, что подталкивает предпринимателей работать в тени.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Федик М. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Здійснивши аналіз сучасного стану вітчизняної виробничої банківської інфраструктури, ми виявили позитивні й негативні тенденції її розвитку, на основі яких з'ясували проблеми державного регулювання, що стримують ефективність її функціонування.

До позитивних тенденцій розвитку банківської інфраструктури, що забезпечує виробничу діяльність банків, на наш погляд, доцільно зачислити: 1) у сфері матеріально-технічного та програмно-технологічного забезпечення банківської діяльності: стабільний зріст сукупної кількості банкоматів та платіжних терміналів, що свідчить про достатнє технологічне забезпечення банківської системи; перехід вітчизняних банків з використання АБС SCROOGE до більш прогресивної АБС Б2; постійне збільшення кількості користувачів мобільного-банкінгу та інтернет-банкінгу та зростання інтенсивності використання цих послуг; 2) у сфері кадрового забезпечення банківської діяльності: достатня пропозиція кадрів на банківському ринку праці; наявність значної кількості вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців банківської справи; наявність особливих вимог щодо банківських працівників і на етапі їх відбору, і на етапі їх основної діяльності; 3) у сфері інформаційного забезпечення банківської діяльності: широкий перелік аудиторів та аудиторських фірм, що здійснюють аудит вітчизняних банківських установ; значна кількість інформаційних агентств, які спрямовують свою діяльність на забезпечення необхідною інформацією банків та їх клієнтів; 4) у сфері посередницького забезпечення банківської діяльності: стрімкий розвиток колекторського бізнесу.

Негативними тенденціями розвитку банківської інфраструктури, що забезпечує виробничу діяльність банків, вважаємо наступні: 1) у сфері матеріально-технічного та програмно-технологічного забезпечення банківської діяльності: монополізація на вітчизняному ринку виробництва технічного банківського обладнання; незначна кількість на вітчизняному ринку виробників технологічного банківського обладнання; відсутність будь-яких елементів стандартизації та уніфікації банківських технологій на ринку програмного забезпечення в Україні; відсутність типової структури АБС, якою б керувались банки для розроблення своїх систем; монополізація ринку програмного забезпечення банківської діяльності; розробка СЕП на основі технічного та системного програмного забезпечення, що не відповідає сучасним міжнародним стандартам для систем подібного класу; основними членами НСМЕП є невеликі і середні

фінансові установи; відсутність цілеспрямованої маркетингової політики, яка сприяла б популяризації НСМЕП у суспільстві та рекламувала б її проекти; 2) у сфері кадрового забезпечення банківської діяльності: дефіцит висококваліфікованих банківських кадрів, здатних розв'язувати складні сучасні проблеми на високому професійному рівні; низька пропозиція на банківському ринку праці вузькоспеціалізованих спеціалістів з нетрадиційних банківських операцій; 3) у сфері інформаційного забезпечення банківської діяльності: монополізація ринку рейтингових послуг; зниження рівня довіри банків до оцінки національних рейтингових агентств; низький попит на консалтингові послуги у банківській сфері; 4) у сфері посередницького забезпечення банківської діяльності: відсутність у працівників колекторських фірм достатнього досвіду роботи з проблемною заборгованістю, як наслідок – колекторної етики; небажання (неможливість) кредиторів передавати інформацію, яка відноситься до комерційної або банківської таємниці.

Проблемами державного регулювання, які стримують ефективний розвиток банківської інфраструктури, що забезпечує виробничу діяльність банків, є: 1) відсутність законодавчих актів, які б регулювали здійснення банківських розрахунків через інтернет; 2) відсутність державної програми розвитку та вдосконалення діяльності національних рейтингових агентств; 3) відсутність чіткої законодавчої врегульованості діяльності рейтингових агентств; 4) відсутність чіткого законодавчого регулювання консалтингової діяльності в Україні; 5) відсутність обов'язкового зобов'язання усіх банків, кредитних спілок та інших фінансових установ, які надають кредити, стати учасниками того чи іншого бюро кредитних історій, які на сьогодні не є такими учасниками; 6) несформованість єдиної інформаційної бази у вигляді єдиного центру кредитних історій (тобто формування єдиної бази кредитних історій); 7) відсутність подальшого вдосконалення Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій»; 8) відсутність на ринку єдиної інституції, яка б забезпечила функціонування єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів відповідно до міжнародних стандартів, що призводить до неможливості здійснення цивілізованих правовідносин на фондовому ринку; 9) відсутність належного законодавчого регулювання ріелторської діяльності як окремого виду господарської діяльності; 10) невизначеність вітчизняним законодавством поняття «фінансовий супермаркет» та критеріїв його функціонування; 11) відсутність нормативно-правового регулювання колекторської діяльності, зокрема: відсутність законодавчого визначення поняття «колекторська діяльність» та обов'язкової процедури ліцензування колекторських компаній; нерегульованість способів надання послуг щодо стягнення заборгованості на території України; невизначеність прав всіх сторін: кредитора, боржника і колектора; відсутність єдиного державного реєстру колекторських компаній; невизначений орган, який повинен контролювати діяльність колекторських

компаній.

КРЕДИТ: ЕГО СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ

Черкашина А., Шишкина Д.

Научный руководитель к.ю.н., доцент Климчук Ю. В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Кредитные отношения доминируют в системе экономических отношений. Главная до не давнего времени государственная форма собственности предлагала в основном централизованное бюджетное финансирование предприятий. Бывшая система, при которой деньги выделялись в рамках государственного планирования, развития экономики, не учитывала необходимого точного законодательного регулирования финансово – кредитных задач. Согласно украинскому законодательству, кредит – заемный капитал банка в денежной форме, который дается во временное использование на принципах гарантии, возврата, неотложности, платности и целевого характера использования.

На деятельность предприятий кредит действует через систему отношений коммерческого счета. Стоит обратить внимание, что, вступив в кредитные отношения, получатель кредита так же должен учитывать свою деятельность, для того что бы во время и полностью вернуть кредитные средства.

Кредит имеет следующие функции:

- Перераспределение. В условиях рыночной экономики рынок заемных капиталов выступает и обеспечивает в частности более высокий доход. Возникает из самой роли кредитных отношений итог кредитного перераспределения, ускоряется привлечение новых денежных средств в сферу хозяйствования.

- Стимулирующая. Изменяя объемы кредитных операций, банки в целом могут влиять на динамику общей массы денег в обращении.

- Замещающая. Кредит создает деньги без наличного денежного обращения .

- Контрольная. В процессе кредитования осуществляется взаимный контроль за использованием и возвратом денег. Все функции кредитов взаимосвязаны их взаимодействия, обеспечивает устойчивость кредитных отношений. Банковский кредит, требования, которое предоставляется к его оформлению характеризуется определенными особенностями, отличается от других видов кредита. Ипотечный кредит – кредит, который дается юридическим лицам на ремонт, строительства, приобретения, сооружений зданий и возвращается согласно с условиями кредитного договора.

Кредитная линия - разрешения банка выдать кредит в будущем в размерах, которые не превышают заранее согласованную величину.

Овердрафт – возможность использовать в своих целях установленным лимитом по овердрафту, который рассчитывает получение краткосрочного кредита в гривнах без оформления залога.

Лучшие предложения по кредитам в банках Украины						
Банк	Эффектив. ставка		Ставка		Срок от (мес.)	Первый взнос до
	мин.	макс.	мин.	макс.		
Терра Банк	0%	7.78%	0%	5.5%	36	30%
Укрсоцбанк	10.28%	18.05%	8.99%	16.05%	84	0%
Финансы и Кредит	12.5%	13.9%	10.5%	12.6%	84	0%
УкрСиббанк	13.7%	14.2%	12.5%	13%	84	0%
ОТП Банк	14.49%	18.48%	13.99%	17.49%	84	0%
Эрсте Банк	14.5%	14.5%	14.5%	14.5%	24	10%
ПриватБанк	16.68%	17.76%	15%	16.08%	84	0%
Диамантбанк	17%	27%	16%	25%	72	10%
Укрэксимбанк	18.6%	18.6%	17%	17%	72	10%
Дельта Банк	19%	19%	16.5%	16.5%	60	15%
Таврика	19.5%	20.5%	18%	19%	60	20%

Кредит является опорой современной экономики, незаменимым элементом экономического развития его используют крупные предприятия и объединения, так же малые производственные, торговые и сельскохозяйственные структуры; как государство, правительства, так и отдельные граждане.

Литература:

20. <http://userdocs.ru/ekonomika/52752/index.html>
21. http://fago.ru/Economics/ek_pp_155.htm
22. <http://aboutkredit.com/function.html>

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чуріліна Б.І.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Проблема розвитку суб'єктів господарювання це системна проблема не тільки майбутніх суб'єктів господарювання, але й всієї держави.

З метою регулювання відносин щодо створення та розвитку суб'єктів господарювання було прийнято цілу низку законів, зокрема: «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», інші нормативно-правові акти, які урегулювали умови функціонування суб'єктів господарювання. Але з іншого боку особи, які приймають участь в нормотворчості, мають свою корисну мету, їх вплив необхідно зменшувати з допомогою відповідних законів, таких як: «Про засади запобігання і протидії корупції». Впевнені, що повинен діяти закон: «Верховенство права та

справедливий суд. Рівність перед правосуддям — замість вибіркового застосування закону, що заперечує сам принцип правосуддя та перетворює його на інструмент авторитарної примхи».

Необхідно підвищувати конкурентне середовище на ринку, бо за результатами опитувань, конкуренцію вважають істотним фактором впливу на господарську діяльність від 25% до 49% керівників підприємств (окрім сільського господарства). Розв'язання проблеми розвитку конкуренції належить до компетенції центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і потребує комплексного підходу. Експерти вважають, що існує три варіанти розв'язання проблеми.

Перший варіант передбачає проведення структурної демонополізації, зокрема пов'язаної із зміною відносин власності. Однак сьогодні, коли частка підприємств приватної форми власності становить близько 90%, можливості застосування механізму структурної демонополізації підприємств є обмеженими. Водночас подальше подрібнення підприємств може призвести до зниження їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Другий варіант передбачає проведення подальшої лібералізації доступу іноземних суб'єктів господарювання на вітчизняний ринок. При цьому за останні роки загальна вартість імпорту становила близько 25% вартості вітчизняного виробництва товарів і послуг, що свідчить про високий рівень відкритості українського ринку. Реалізація зазначеного варіанта в умовах відсутності необхідних ресурсів для істотного та швидкого нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної вітчизняної продукції призведе до негативних наслідків для вітчизняної економіки, соціальної сфери та національної безпеки.

Третій, оптимальний варіант розв'язання проблеми розвитку конкуренції передбачає виконання центральними та місцевими органами виконавчої влади, та органами місцевого самоврядування комплексу заходів, спрямованих на розвиток конкуренції, її захист і обмеження монополізму. Зазначені заходи є невід'ємними складовими антимонопольно-конкурентної політики, тому досягнення мети можливе лише за умови їх комплексного здійснення.

Проблему передбачається розв'язати шляхом створення передумов для розвитку конкуренції, у тому числі:

- 1) узгодження промислової, інвестиційної, інноваційної, аграрної, зовнішньоекономічної, цінової політики та політики захисту прав споживачів з антимонопольно-конкурентною політикою;
- 2) сприяння розвитку малого та середнього бізнесу;
- 3) усунення або зниження бар'єрів вступу на товарні ринки - сприяння розвитку інфраструктури товарних ринків;

4) запровадження проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання та здійснення контролю за наданням такої допомоги;

5) удосконалення державного регулювання монополізованих товарних ринків, зокрема природних монополій, та сфери ціноутворення;

6) залучення інститутів громадянського суспільства до участі у формуванні та реалізації антимонопольно-конкурентної політики.

При виконанні вищезазначених умов буде досягнуто: зниження рівня монополізації та концентрації товарних ринків; спрощення вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки; мінімізацію негативного впливу на економічну конкуренцію, що виникає внаслідок антиконкурентних дій органів державної влади і органів місцевого самоврядування, а також неефективного державного регулювання товарних ринків; зменшення негативного впливу на економічну конкуренцію внаслідок порушення вимог законодавства про захист економічної конкуренції, захист інтересів суб'єктів господарювання та споживачів; прийняття рішень з питань економічної політики з урахуванням цілей і завдань політики розвитку конкуренції; формування у суспільстві позитивного ставлення до економічної конкуренції як фундаментальної суспільної цінності.

Отже, для того щоб досягти високих результатів від впровадження законів, необхідно виконувати їх максимально чітко, своєчасно та у комплексі з суміжними програми розвитку та законами. Обновлювати і розробляти рекомендації, які спрямовані на розвиток підприємництва та конкуренції, попереджати зловживання монопольним становищем і недобросовісної конкуренції.

ПІДСТАВИ АКРЕДИТАЦІЇ ФІЛІЇ ІНОЗЕМНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Фалюта А.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

В Україні відносини, що виникають під час створення філій іноземних банків головно регулює Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07 грудня 2000 року №2121-III та "Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів", затверджене Постановою Правління Національного банку України від 08 вересня 2011 року №306.

Відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" іноземний банк має право на відкриття філії в Україні за таких умов:

1) до держави, в якій зареєстровано іноземний банк, відсутні суттєві застереження з боку відповідних міжнародних органів щодо виконання нею міжнародних стандартів у сфері запобігання та протидії легалізації

(відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму;

2) банківський нагляд у державі, в якій зареєстровано іноземний банк, відповідає Основним принципам ефективного банківського нагляду Базельського комітету з питань банківського нагляду;

3) між Національним банком України та органом банківського нагляду держави, в якій зареєстровано іноземний банк, укладено угоду про взаємодію у сфері банківського нагляду, гармонізації їх принципів та умов;

4) мінімальний розмір приписного капіталу філії на момент її акредитації є не меншим 120 млн грн.;

5) наявність письмового зобов'язання іноземного банку про безумовне виконання ним зобов'язань, які виникли у зв'язку з діяльністю його філії на території України.

Відповідно до Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів, Положення про філію іноземного банку, викладене українською мовою, подається в трьох примірниках, має бути затверджене уповноваженим органом іноземного банку, прошите, підписане керівником та засвідчене відбитком печатки іноземного банку. Положення про філію має містити повне найменування, інформацію про місцезнаходження філії, її підпорядкованість, перелік операцій (функцій), які вона має право здійснювати.

Філія іноземного банку має бути забезпечена належним банківським обладнанням, комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням та комунікаційними засобами, потрібними для здійснення діяльності і захисту інформації, ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, а також якісного проведення розрахунків та участі в системі електронних платежів. Філія іноземного банку має бути забезпечена приміщенням (у тому числі касовим вузлом), технічний стан та охорона якого відповідають вимогам Національного банку України.

Акредитація філії іноземного банку в Україні здійснюється шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків та видачі банківської ліцензії, що є підставою для здійснення філією іноземного банку банківської діяльності на території України. Філія іноземного банку здійснює свою діяльність відповідно до вимог, встановлених законами України для банків, і не має права відкривати інші відокремлені підрозділи на території України.

Для акредитації філії іноземного банку подається пакет документів, який зокрема має містити: клопотання про відкриття філії; положення про філію; відомості щодо професійної придатності та ділової репутації керівника і головного бухгалтера філії; копія статуту іноземного банку; фінансова звітність іноземного банку за три останні роки; дозвіл органу нагляду держави-реєстрації банку на відкриття філії в Україні; письмове зобов'язання іноземного банку про безумовне виконання ним зобов'язань філії; документи про сплату приписного капіталу філії; копії внутрішніх

положень про надання банківських послуг та здійснення управління ризиками; відомості про організаційну структуру та необхідних спеціалістів, обладнання, програмного забезпечення, приміщень; бізнес-план на три роки; документи про ділову репутацію іноземного банку; відомості щодо власників істотної участі в іноземному банку.

Іноземний банк підтверджує відсутність власних фінансових або правових проблем шляхом надання фінансової звітності за останніх три звітних періоди, підтвердженої незалежним аудитором, та інформації органу банківського нагляду держави, у якій зареєстровано іноземний банк. Така інформація органу банківського нагляду має зокрема містити відомості про відсутність чи наявність претензій наглядового органу до діяльності банку, які б свідчили про підвищені ризики в створенні іноземним банком філії в Україні. НБУ оцінює потенційні ризики від діяльності філії іноземного банку для українських кредиторів і вкладників.

Національний банк України приймає рішення про акредитацію або відмову в акредитації філії іноземного банку протягом трьох місяців з моменту подання всіх необхідних документів. Відомості про філію іноземного банку вносяться Національним банком України до Державного реєстру банків згідно з датою прийняття рішення про видачу банківської ліцензії. Дата внесення запису до Державного реєстру банків є датою акредитації філії іноземного банку.

СЕКЦІЯ 3.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Коваленко Т.А.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Автомобільний транспорт відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. На сьогодні більш як 100 тис. автомобільних перевізників надають послуги з перевезення 52 % пасажирів та 64 % вантажів, що потребує наявності достатньо високого рівня чинного законодавства.

Отже, враховуючи те що, автомобільний транспорт у цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях, потрібна достатня чітка та понятлива структура парку, яка в недосконалою, більшість транспортних засобів не відповідають сучасним вимогам. Що зумовлює зростання вартості перевезень та робить їх економічно не вигідним.

Оновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту відбувається повільними темпами – майже 70 % рухомого складу є технічно або морально застарілими, а 50 % автобусів експлуатуються більш як 10 років. Це робить перевезення не тільки економічно не вигідним але й небезпечними.

Перехід економіки України на ринкові умови господарювання і швидка приватизація підприємств істотним чином змінили систему перевізного процесу. Сьогодні автотранспортні підприємства працюють в умовах відсутності централізованих замовлень. Результатом є невпевненість підприємств в досягненні позитивних результатів зростає ризик їх стійкого функціонування на конкурентному ринку.

Нерозв'язаною залишається проблема компенсації втрат доходів автомобільних перевізників у зв'язку з перевезенням пільгових категорій громадян та перевезень за регульованими тарифами, оскільки неможливо визначити реальний обсяг доходів автомобільних перевізників. Це пов'язано з тим, що більшість перевезень практично не надають білети пасажиром при здійсненні перевезень.

Недосконалою є система організації міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом, зокрема механізм перетинання державного кордону, розмитнення вантажу та отримання віз водіями транспортних засобів. Яка інколи потребує достатньо часу та коштів.

Основними причинами виникнення проблеми є:

недосконалість законодавства щодо регулювання діяльності автомобільних перевізників та системи контролю за його дотриманням;

недостатній обсяг фінансування витрат, пов'язаних з наданням соціально значущих послуг, за рахунок бюджетних коштів;

відсутність системних підходів до забезпечення функціонування автомобільного транспорту;

недосконалість митного законодавства.

Для вирішення цих проблем необхідно удосконалити систему державного управління у галузі автомобільного транспорту, підвищити якість надання послуг з перевезення пасажирів та вантажів шляхом:

- координації та виконанні програм, зокрема щодо розвитку автомобільних доріг, як державного, так і місцевого значення, розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів, енергозбереження, підвищення безпеки дорожнього руху;

- створення механізму надання соціально значущих послуг, зокрема перевезення пасажирів у сільській місцевості та осіб з обмеженими фізичними можливостями, для цього запроваджені не пільги для населення, а ввести адресну допомогу;

- розроблення правил перевезення пасажирів у таксі, вимог до такого виду діяльності та її квотування, проведення державної перереєстрації автомобілів, які обладнані для роботи як таксі;

- удосконалення нормативно-правової бази щодо охорони навколишнього природного середовища;
- адаптації національного законодавства до європейського у галузі автомобільного транспорту, зокрема щодо управління перевезеннями, регулювання ринку транспортних послуг, доступу до ринку послуг з перевезення пасажирів та вантажів, підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення безпеки руху та впорядкування системи страхування від нещасних випадків, здійснення транзитних перевезень, прикордонного контролю;
- запровадження економічного механізму, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення збереження та створення нових робочих місць;
- удосконалити систему цінового і податкового регулювання діяльності автомобільних перевізників, забезпечити інноваційний та інвестиційний розвиток галузі автомобільного транспорту шляхом:
- розроблення та запровадження механізму виплати окремим категоріям громадян адресної дотації для пільгового проїзду автомобільним транспортом;
- розроблення механізму встановлення тарифів на перевезення пасажирів та автостанційні послуги.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

Козаченко Р. О.

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

Харківський національний автомобільно – дорожній університет

Залізничний транспорт — одна з найбільш важливих галузей народного господарства України. Він забезпечує виробничі і невиробничі потреби матеріального виробництва, невиробничої сфери, а також населення в усіх видах перевезень.

Залізничний транспорт є найрозвинутішим в Україні. Перевагами цього виду транспорту є велика розгалуженість та низькі тарифи. Пропускна спроможність залізничної мережі значно перевищує поточні обсяги руху. Важливість залізничного транспорту в системі транспортних комунікацій України посилюється і тим, що через територію держави пролягають основні транспортні транс'європейські коридори: Схід — Захід, Балтика — Чорне море.

Залізничний транспорт, як транспорт взагалі, є необхідною умовою спеціалізації і комплексного розвитку народногосподарських комплексів регіонів, формування ТВК як локального, так і районоутворюючого значення. Він сприяє суспільному територіальному поділу праці, формуванню зв'язків між населеними пунктами та всередині їх. Без

транспорту неможлива інтеграція України у загальносвітову економічну систему. Це потребує модернізації старих та будівництва нових транспортних магістралей міждержавного значення.

Гальмує процес розвитку залізничного транспорту та інтегрування України у світовий економічний простір невідповідність системи державного регулювання, що вимагає невідкладного й оперативного вирішення таких важливих ключових завдань:

- пошук нових механізмів упорядкування системи державного регулювання залізничного транспорту;

- адаптація законодавчої та організаційної бази до нових умов;

- прискорення розвитку транспортної інфраструктури;

- створення міжнародних транспортних коридорів;

- інтегрування в транспортні системи Європи та інших регіонів;

- посилення ролі людського фактору в управлінні галуззю;

- збагачення центральних органів виконавчої влади в галузі залізничного транспорту України системою наукових принципів, форм і методів удосконалення існуючої системи та механізмів регулювання розвитку залізничного транспорту;

- проведення спеціальних цільових наукових досліджень у цій сфері тощо.

В Україні завдяки геополітичному розташуванню історично сформувалися сприятливі умови для формування та розміщення залізничної мережі. На даний момент вона по загальній довжині шляхів займає четверте місце у світі після США, Росії і Канади.

Залізнична галузь працює в цілому рентабельно, проте фінансовий стан залізниць не дозволяє перейти на сучасні технології перевезень, стримує рішення актуальних завдань. Розвиток національної транспортної системи України потребує ефективного державного регулювання. Перспективою такого регулювання є реалізація програм, спрямованих на подальше підвищення ефективності роботи, впровадження нових технологій і забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту: поетапне впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів; довести довжину станційних колій до 80—85 % експлуатаційної довжини залізниць; збільшити полігон електричної тяги до 45—50 % експлуатаційної довжини залізниць; поповнити парк локомотивів електровозами та тепловозами нового покоління з максимальною уніфікацією вузлів, автоматизованими системами управління, діагностики й безпеки, а вагонний парк — великовантажними вагонами; створити виробничу базу для будівництва пасажирських вагонів з придбанням імпортного устаткування та нових технологій.

До програми розвитку залізничного транспорту необхідно також впровадити європейські стандарти, що підвищують безпеку руху поїздів та автомобільного транспорту на залізничних переїздах, технічне переоснащення колійного господарства, збільшення міжремонтних строків

експлуатації залізничних колій. Також необхідно усунути проблеми у сфері вантажних і пасажирських перевезень. Це стосується, перш за все, збалансування інтересів залізниць та споживачів. Рівноваги можна досягти шляхом установаження оптимального розміру транспортної складової в ціні продукції та рівня рентабельності перевезень. Збільшити рівень рентабельності пасажирських перевезень можна шляхом впровадження з урахуванням міжнародного досвіду механізму диференціювання тарифів, поетапної ліквідації перехресного субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних перевезень, розроблення та впровадження дієвого механізму компенсації залізницям витрат, пов'язаних з перевезенням пільгових категорій пасажирів, забезпечення самоокупності перевезень у міжнародному та міжобласному сполученнях.

Залізничний транспорт України відіграє провідну роль у здійсненні економічних зв'язків. Тож, реструктуризуючи саме цю транспортну галузь, держава забезпечить собі міжнародне державно-приватне партнерство, що в свою чергу стимулюватиме розвиток економіки і модернізації виробничо-технічної бази залізничного транспорту. Таким чином, з перспективою розвитку український залізниць, як сектору економіки, відбуватиметься пропорційний розвиток її інших галузей.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОСТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

А.А.Крамаренко

Научный руководитель: к.ю.н., профессор В.В. Сергиенко
Харьковский национальный экономический университет

Аварийность на автомобильном транспорте относится к проблемным, постоянно обостряющим отношениям в обществе, способствующим ухудшению условий жизни миллионов людей, требующим привлечения значительных ресурсов для устранения негативных, а порой и опасных для жизни и здоровья этих людей социальных последствий. Положение с каждым годом усугубляется тем, что рост автомо-билизации в Украине не сопровождается качественными изменениями в лучшую сторону в сфере безопасности дорожного движения.

Как ученые, так и практики ищут надежные способы возмещения ущерба, причиняемого дорожно-транспортными происшествиями. Для защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровьем или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами, в государстве с рыночной экономикой применяется институт страхования риска гражданской ответственности владельцев транспортных средств, основанный на принципе разделения ответственности.

Управление автомобилем связано с повышенным риском для всех участников дорожного движения. В момент поездки иметь при себе полис

ОСАГО это не только уверенность, в том, что в случае ДТП страховая компания возместит убытки потерпевшей (третьей) стороне, но и обязанность водителя, зафиксированная в Правилах Дорожного Движения.

Страхование в нашей стране стало механизмом, обеспечивающим безопасность общества в условиях становления рыночных отношений. Соответственно ст. 1 Закона Украины о страховании:

страхование - это вид гражданско-правовых отношений относительно защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, которые формируются путем уплаты гражданами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов.

Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта может осуществляться в двух формах: добровольного и обязательного страхования (ст.5 «Формы страхования» Закона Украины о страховании). Следует отметить, что обязательное страхование гражданской-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств осуществляется согласно закону Украины «Об обязательном страховании гражданской-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств». Обязательным страхованием ответственности автовладельца предусмотрены фиксированные страховые суммы. Увеличить размер возмещения можно с помощью добровольного страхования ответственности автовладельца.

В соответствии со ст.7 «Виды обязательного страхования» Закона Украины о страховании, в Украине осуществляются такие виды обязательного страхования: 1)личное страхование от несчастных случаев на транспорте; 2)страхование гражданской-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств.

Добровольное страхование ответственности автовладельца не заменяет полис «Автогражданки», а дополняет и усиливает его. При наступлении страхового события сначала выплата страхового возмещения осуществляется по полису обязательного страхования автогражданской ответственности. Если размера страхового возмещения недостаточно для покрытия ущерба, то недостающая сумма оплачивается по договору добровольного страхования гражданской ответственности владельца автотранспорта. Но, к сожалению, в наше время всё актуальней становится проблема мошенничества страховиков. Множество страховых компаний взимают со своих клиентов немалые платежи, но в случае повреждения автомобиля стараются всеми возможными способами избежать страховых выплат, затягивают их на долгие месяцы.

Казалось бы, никаких проблем не должно возникнуть при возникновении ДТП, ведь транспорт застрахован и страховка покроеет все затраты на восстановление поврежденного авто. Но все оказывается

совсем не так, как должно было быть в теории. Эксперты, нанятые страховщиком, часто оценивают ущерб, нанесенный машине, по каким-то мифически низким тарифам, ведь деньги платит страховщик, который заинтересован в минимизации размера выплат. Страховые компании не имеют денег для выплат и пытаются всячески выкрутиться различными способами. Обязательно нужно обращать внимание на норму износа автомобиля, которую вычитут из причитающегося возмещения - иначе его не хватит и на частичный ремонт. Необходимо интересоваться процентным соотношением страховых выплат фирмы и платежей клиентов - на его основе уже можно прогнозировать реальность обещаний.

Кроме вышперечисленных моментов, при страховании автомобилей водителю следует также учитывать еще некоторые нюансы. Так, у каждой СТО могут быть свои цены на запчасти и стоимость их замены (в страховое возмещение входит стоимость замены деталей). К тому же у страховой компании могут быть договоренности с определенными СТО. Поэтому, если водитель не согласен с результатами оценки ущерба экспертом страховой компании, он имеет право пригласить эксперта со стороны. Пострадавшему водителю не обязательно ожидать выплаты компенсации, чтобы начать ремонт. Для этого достаточно, чтобы эксперт зафиксировал нанесенный ущерб. В любом случае все затраты на ремонт обязана возместить страховая компания.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Назарчук И., Шевердина А.

Науковий керівник к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Транспорт - одна з найважливіших інфраструктурних галузей матеріального виробництва, яка забезпечує виробничі і невиробничі потреби народного господарства та населення в усіх видах перевезень. Його ефективне функціонування є необхідною умовою стабілізації структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисті економічних інтересів України. Але наскільки вагоме значення має перевезення та переміщення, настільки недосконале воно в Україні.

Актуальність питань зумовлена необхідністю вдосконалення як технічного забезпечення перевезень, так і самої технології організації вантажних перевезень.

Рівень розвитку транспортної системи держави - одна з найважливіших ознак її технологічного процесу. За умови інтеграції до європейської та світової економіки, потреба у високорозвинутій транспортній системі дедалі посилюється - вона має стати базисом для

ефективного входження України до світового співтовариства та зайняття в ньому місця, яке б відповідало рівню високорозвинутої держави.

Починаючи з 1990 року обсяги перевезень вантажів та пасажирів на всіх видах транспорту (без трубопровідного) зменшились у 3-5 разів. Цепов'язано з глибокою економічною кризою в усіх країнах СНД та безпосередньо в Україні обсяги відправлення вантажів у 1999 році порівняно з 1991р становили 25,4%. Темпи скорочення внутрішніх перевезень були значно більшими. Зменшення обсягів перевезень призвело до значного скорочення доходів та відповідного занепаду інфраструктури транспортної галузі.

Сьогодні транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів та вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам.

Незадовільний стан вітчизняної інноваційної та високотехнологічної складової транспортної галузі пояснюється низьким рівнем тарифів на перевезення, що підлягають державному регулюванню; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на просте відтворення основних фондів внаслідок заниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства; недосконалістю механізмів лізингу. Нестача інвестицій призвела до стрімкого старіння рухомого складу та транспортної інфраструктури, що зумовлює невідповідність технічного і технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам.

Транспортний сектор України в результаті реалізації Транспортної стратегії має стати системоутворюючим чинником розвитку національної економіки. Галузь стане конкурентоспроможним учасником суспільного розвитку за рівнем питомих транспортних витрат, безпеки, екологічності, якості та доступності транспортних послуг. Передбачається досягнути рівня розвинених країн за комерційною швидкістю і своєчасністю доставки вантажів, доступністю транспортних послуг для населення.

У результаті реалізації Транспортної стратегії передбачається:

підвищення якості та доступності транспортного обслуговування для населення відповідно до державних соціальних стандартів;

підвищення швидкості руху в межах міжнародних транспортних коридорів на 25 – 30 %, що сприятиме скороченню часу доставки вантажів та пасажирів;

зменшення рівня зносу рухомого складу за рахунок його оновлення, підвищення рівня комфортності пасажирських перевезень.

Створення стабільної економічно ефективною системи вантажного транспорту та логістики є засобом підвищення конкурентоспроможності, якості та безпеки перевезень, задоволення потреб зовнішньої торгівлі,

оптимального використання ресурсів в економіці країни. Товари повинні перевозитися вільно, швидко, надійно та ефективно, з найменшим впливом на довкілля та інших користувачів транспорту.

Для цього слід діяти за такими напрямками:

1) розвиток ринку послуг вантажного транспорту шляхом: забезпечення прав і захисту перевізників, створення ефективної системи допуску перевізників і транспортних засобів до надання послуг з перевезення вантажів, включаючи питання тарифів і фінансового навантаження для суб'єктів малого і середнього бізнесу, спрощення процедур отримання віз; створення національних транспортних компаній, здатних конкурувати зі світовими;

2) створення сприятливих технічних, правових, організаційних і фінансово-економічних умов розвитку інтермодальних перевезень і справедливих ринкових умов конкуренції між видами транспорту, гарантування якості інтермодальних перевезень, їх привабливості та доступності для транспортних операторів завдяки: утвердженню нормативно - правових основ функціонування інтермодального транспорту;

3) розвиток логістики, транспортно - складської та інформаційної інфраструктури, впровадження концепцій і технологій управління ланцюгами поставок та інтеграція транспортних і виробничих процесів вимагає: удосконалення бази нормативно-правового регулювання, спрямованого на забезпечення рівних і сприятливих умов учасникам транспортно - логістичного ринку,

4) підвищення рівня безпеки транспортних процесів та енергоефективності.

Безпека транспортних процесів включає: безпеку руху, антитерористичну безпеку, безпечне транспортування небезпечних вантажів, Враховуючи вкрай незадовільний стан безпеки дорожнього руху, який за показниками травматизму є одним із найгірших у Європі, підвищення рівня безпеки транспортних процесів належить до пріоритетів Транспортної стратегії.

Якщо відповідально віднестися до всіх передумов та прослідкувати за правильним їх виконанням, то, як наслідок, транспортна галузь зможе задовольнити потреби економіки і суспільства в якісних транспортних послугах, які відповідатимуть світовим аналогам і створять передумови для подальшого успішного розвитку країни.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТА «КАСКО»

Остапенко О.Д., Лукьяненко А.К.

Научный руководитель к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Страхование – древнейшая категория общественно-экономических отношений между людьми, которая является неотъемлемой частью производственных отношений.

Обратим внимание на одни из видов страхования - страхование автотранспорта «Автокаско».

Страхование автотранспорта как имущества – «Автокаско» обеспечивает страховое покрытие по автотранспортному средству и дополнительному оборудованию при их полной фактической гибели, т. е. полной утрате главной функции изделия, или повреждении, т. е. частичной утрате главной функции и (или) основных, второстепенных и побочных функций изделия.

Объектом страхования по договору «Автокаско» являются имущественные интересы страхователя, связанные с владением, пользованием и распоряжением транспортным средством, вследствие повреждения, уничтожения или угона транспортного средства.

Страхование по риску «ущерб» – гибель или повреждение транспортного средства, произошедшее в результате: аварии, пожара, взрыва, провала под лед, удара молнии, бури, шторма, урагана, ливня, града, обильного снегопада, землетрясения, селя, обвала, оползня, паводка, наводнения, других стихийных бедствий, а так же противоправных действий других лиц. Противоправные действия других лиц необходимо отличать от обстоятельств, признаваемых форс-мажорными (массовых беспорядков, военных конфликтов).

Страхование по риску «утраты товарного вида» - уменьшение действительной стоимости имущества транспортного средства, произошедшее в результате выполнения ремонтных работ с целью устранения повреждений, полученных в результате событий соответствующих риску «ущерб».

Страхование по риску «помощь на дорогах» - на случай отказов в работе отдельных агрегатов, систем, узлов и устройств (кроме радио, аудио, видео и телеаппаратуры дополнительно установленной на ТС) которые препятствуют движению транспортного средства и для устранения которых необходима помощь специалистов.

Страхование по риску «угон» - утраты транспортного средства в результате угона или хищения обязательно подтверждение факта обращения в правоохранительные органы.

Многие страховщики выплачивают возмещение, вычитая из него НДС. Как правило, это происходит в том случае, если водитель просит выплатить ущерб наличными. Кроме того, без НДС перечисляют деньги и на СТО в том случае, если страховой компании принесли только счет, без справки о том, что СТО является плательщиком НДС. Перед заключением договора нужно смотреть на то, есть ли в нем пункт, который позволяет компании уменьшать таким образом сумму выплаты. Обычно для

получения разницы (в размере НДС) достаточно донести в страховую компанию все необходимые документы из бухгалтерии СТО.

Часто на официальном СТО специалисты насчитывают ущерб, с которым страховая компания не соглашается — специалист по урегулированию согласен выплатить меньшую сумму, которая составлена по результатам якобы независимой оценки. И дает адрес СТО, на котором готовы выполнить работы за ту сумму, что насчитал оценщик. При страховании в полисе должно быть оговорено, что страховая компания принимает счета официальных СТО (они всегда выше, чем у гаражных станций). Если там такого нет, то всегда можно заказать собственную экспертизу (порядка 400 грн).

Банк заинтересован в том, чтобы залог оставался в товарном виде. Поэтому с ним несложно договориться — взять письмо-справку для страховой о том, что банк просит перевести деньги на СТО для ремонта автомобиля.

На этапе подписания договора нужно фиксировать сроки, в течение которых страховая компания может проводить рассмотрение дела.

Справку из ГАИ за неделю можно заказать и получить самостоятельно. Для этого нужно взять в страховой компании бланк запроса и заехать с ним в то отделение ГАИ, которое оформляло ДТП.

Некоторые страховщики прописывают в договорах пункт о том, что стоимость запчастей не должна превышать цену их партнерской СТО. Например, оригинальный бампер стоит 2 тыс. грн, а СТО страховой продает неоригинал за тысячу. Брать дешевую запчасть неизвестного качества опасно — если автомобиль новый, то после такого ремонта его снимут с гарантии.

Нужно требовать возмещение наличными деньгами и все равно ремонтировать машину на фирменной станции. А затем на основании акта выполненных работ потребовать доплату. Если не соглашаются — в суд.

Литература:

1. Закон України про страхування (Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996, N 18, ст. 78) {Вводиться в дію Постановою ВР N 86/96-ВР від 07.03.96, ВВР, 1996, N 18, ст. 79 }

2. Что такое страхование КАСКО автомобиля? <http://kasko-insurance.com/>

3. Страховой адвокат по ОСАГО и КАСКО? [/http://prostrah.com/ukr/forum/17/topic/132/](http://prostrah.com/ukr/forum/17/topic/132/)

4. Как выбрать страховую и КАСКО? <http://vesti.ua/poleznoe/13931-kak-vybrat-strahovuju-i-kasko>

5. От чего зависит цена КАСКО? <http://vesti.ua/infografika/13927-ot-chego-zavisit-cena-kasko>

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

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

Автомобільний транспорт є однією з найважливіших сфер підприємницької діяльності, оскільки у процесі господарювання кожне підприємство потребує перевезення матеріалів, сировини, готової продукції, при цьому вони використовують власний автотранспорт або користуються послугами автотранспортних підприємств.

Головним завданням розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 р. є визначення шляхів розв'язання проблем подальшого розвитку транспортної галузі, зростання попиту на транспортні послуги, активізації процесів інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем. Для сучасного економічного стану України характерним є підвищення ролі транспорту, який забезпечує життєдіяльність населення, функціонування і розвиток економіки держави, збереження її обороноздатності, можливість досягнення зовнішньоекономічних цілей країни.

Автомобільний транспорт відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. На сьогодні більш як 100 тис. автомобільних перевізників надають послуги з перевезення: 52 % пасажирів та 64 % вантажів.

Нерозв'язаною залишається проблема компенсації втрат доходів автомобільних перевізників у зв'язку з перевезенням пільгових категорій громадян та перевезень за регульованими тарифами, оскільки неможливо визначити реальний обсяг доходів автомобільних перевізників. Недосконалою є система організації міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом, зокрема механізм перетинання державного кордону, розмитнення вантажу та отримання віз водіями транспортних засобів. Крім того, викиди в атмосферу шкідливих речовин, що здійснюються автомобільним транспортом, становлять 95 % викидів, що здійснюються пересувними джерелами забруднення.

Основними причинами виникнення проблеми є:

недосконалість законодавства щодо регулювання діяльності автомобільних перевізників, а також інших суб'єктів підприємницької діяльності, які забезпечують безпечність перевезень пасажирів та вантажів, та системи контролю за його дотриманням;

недостатній обсяг фінансування витрат, пов'язаних з наданням соціально значущих послуг, за рахунок бюджетних коштів;

відсутність системних підходів до забезпечення функціонування автомобільного транспорту.

Для вирішення цих проблем необхідно удосконалити систему державного управління у галузі автомобільного транспорту, підвищити якість надання послуг з перевезення пасажирів та вантажів шляхом:

координації та виконанні програм, зокрема щодо розвитку автомобільних доріг, як державного, так і місцевого значення, розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів, енергозбереження, підвищення безпеки дорожнього руху;

створення механізму надання соціально значущих послуг, зокрема перевезення пасажирів у сільській місцевості та осіб з обмеженими фізичними можливостями;

урегулювання відносин автомобільних перевізників, власників автостанцій та органів виконавчої влади;

розроблення правил перевезення пасажирів у таксі, вимог до такого виду діяльності та її квотування, проведення державної перереєстрації автомобілів, які обладнані для роботи як таксі;

посилення вимог до автомобільних перевізників та забезпечення контролю за дотриманням ними вимог законодавства щодо безпеки дорожнього руху;

удосконалення нормативно-правової бази щодо охорони навколишнього природного середовища, енергозбереження, енергоефективності та використання транспортними засобами альтернативних видів палива;

впорядкування системи страхування від нещасних випадків на транспорті під час здійснення нерегулярних та регулярних спеціальних перевезень пасажирів;

адаптації національного законодавства до європейського у галузі автомобільного транспорту, зокрема щодо управління перевезеннями, регулювання ринку транспортних послуг, доступу до ринку послуг з перевезення пасажирів та вантажів, підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення безпеки руху, здійснення транзитних перевезень, прикордонного контролю, визначення вимог до колісних транспортних засобів, транспортної статистики, екологічних та соціальних вимог;

запровадження економічного механізму, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення збереження та створення нових робочих місць;

розроблення механізму допуску автомобільних перевізників до провадження господарської діяльності на ринку послуг з перевезення пасажирів та вантажів;

удосконалення системи цінового і податкового регулювання діяльності автомобільних перевізників, забезпечення інноваційного та інвестиційного розвитку галузі автомобільного транспорту.

ЩОДО УКЛАДАННЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРУ З

ПРАЦІВНИКАМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Резвих С.

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

Залізничний транспорт має велике значення для зв'язку між галузями народного господарства, між містом і селом, між окремими районами країни. Він сприяє суспільному територіальному поділу праці, є активним фактором формування економічної спеціалізації господарства окремих районів, неможливої без обміну продукцією. В нинішніх умовах, коли залізничний транспорт України перебуває в стані таких ключових перетворень, які будуть визначати його майбутнє, украй необхідним комплектування цієї галузі господарства висококваліфікованими кадрами, здатними виконувати покладені на них функції.

Основним інститутом у системі трудового права є трудовий договір. На підставі трудового договору виникають трудові відносини працівника з працедавцем. Договір також є основною формою найму робочої сили. Однією з необхідних умов трудового договору, яка визначатиме його зміст, наука трудового права визнає трудову функцію. Трудова функція є рухомою, змінною, що зумовлюється покликанням, кваліфікацією, навичками, досвідом, спеціальною підготовкою та, головне, волею працівника.

Трудова функція працівника основної діяльності залізничного транспорту полягає в управлінні й технічному обслуговуванні засобів відповідного виду транспорту. Діяльність працівника має своєю метою перевезення людей і матеріальних цінностей за допомогою транспортних засобів. У зв'язку з цим робота працівників залізничного транспорту безпосередньо пов'язана з джерелом підвищеної небезпеки.

Особливості трудового договору, що укладається з працівниками, які приймаються на роботи, пов'язані з рухом поїздів, зумовлені не лише специфічним змістом трудової функції та трудових обов'язків, безпосередньо пов'язаних з управлінням чи обслуговуванням джерела підвищеної небезпеки, а й більш високими вимогами, що ставляться законодавцем при щоденному допуску до роботи, а також в особливостях переведення й звільнення за деякими підставами.

Специфіка змісту трудового договору працівників залізничного транспорту полягає в тому, що в ньому основна трудова функція пов'язана з безпосереднім управлінням або обслуговуванням джерела підвищеної небезпеки. Крім того, кожен працівник залізничного транспорту зобов'язаний дотримуватися вимог стандартів і метрологічних норм і правил, правил та інструкцій з охорони праці й пожежної безпеки, установлених для роботи, яка ним виконується.

На підставі вивчення нормативних джерел можна дійти до висновку

про те, що працівники залізничного транспорту загального користування, які здійснюють обслуговування пасажирів, працевлаштовуються на підприємства пасажирського залізничного транспорту загального користування за контрактною формою трудового договору.

Варто наголосити на тому, що трудовий договір як підґрунтя виникнення й існування трудових відносин між працівником основної діяльності залізничного транспорту й роботодавцем в особі відповідного структурного підрозділу залізниці, має передусім чітко окреслювати весь спектр трудових прав і обов'язків працівника, оскільки від цього значною мірою залежить якість виконання цим працівником своєї трудової функції, що пов'язана з джерелом підвищеної небезпеки й відповідальністю за життя людей, схоронність багажів тощо.

Саме в індивідуальному трудовому договорі такі елементи трудово-правового статусу працівника основної діяльності залізничного транспорту, як права й обов'язки, мають знаходити всебічне регламентацію.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки:

1. Чинне законодавство не вказує однозначно на ті категорії працівників залізничного транспорту, для набуття статусу яких встановлені особливості при прийомі на роботу. Видається цілком умотивованою позиція, згідно з якою додаткові процедури при прийомі на роботу повинні бути встановлені для працівників основної діяльності залізничного транспорту, тобто трудова функція яких визначеним чином пов'язана з рухом поїздів і маневровою роботою з урахуванням їх особливої значущості в єдиному виробничому процесі. Вичерпний перелік вказаних категорій працівників має бути закріплений законодавчо.

2. Трудовий договір як підстава виникнення трудових відносин, а відтак набуття особою статусу працівника має відображати всі особливості, пов'язані з її майбутньою професійною діяльністю, чітко окреслюючи коло прав, обов'язків, підстави й умови відповідальності та гарантії захисту. Зокрема до числа особливостей змісту трудового договору працівників основної діяльності залізничного транспорту доцільно віднести: зазначення характеру роботи, місця роботи (з указівкою на структурний підрозділ), конкретного робочого місця, транспортного засобу, на якому здійснюється трудова функція; указівки на часові параметри роботи із зазначенням часу роботи й відпочинку та ін. (залежно від характеру роботи); вимоги стосовно щоденного допуску до роботи (медогляд і под.) й закінчення роботи; положення про види й конкретний розмір відшкодування витрат, які несуть працівники, постійна робота яких здійснюється в дорозі або має роз'їзний характер; інформація про проходження стажувань, підвищень кваліфікації, перекваліфікації та ін.

3. Подальшого законодавчого унормування потребують випадки, механізм, процедури застосування контракту як форми фіксації трудових відносин із певними категоріями працівників залізничного транспорту.

СЕКЦІЯ 4. РИНОК ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

ІНФРАСТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Алікас А. Ю.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Порівняно з проблемами функціонування ринку праці питанням розвитку інфраструктури приділяють недостатньо уваги. Оптимізацією структури ринку праці з позиції кількості центрів зайнятості не обмежується вирішення завдання щодо створення адекватної обслуговуючої системи щодо забезпечення повної зайнятості. Все це свідчить про те, що давно назріла практична потреба у видокремленні вад функціонування окремих інфраструктурних ланок та визначенні шляхів вирішення локальних проблем, пов'язаних з діяльністю і взаємодією суб'єктів ринку праці.

У процесі становлення ринку праці важливу роль відіграють економічні взаємини між роботодавцями і найманими працівниками з приводу результатів праці останніх. Такий вид взаємин – це майбутнє України, а той ринок праці, що тільки формується, вже має істотні вади. Основними покупцями вільної робочої сили у нас є підприємницькі структури (приватні підприємства, комерційні фірми, банки, інвестиційні фонди тощо), однак державні структури майже не виходять на ринок праці, в них, навпаки, відбувається звільнення робітників. Відповідно деформуються основні чинники ринку праці – попит на робочу силу та її пропозиція.

Пріоритетність інформаційного складника проявляється у спрямованому функціонуванні ринку праці та скороченні кількості безробітних, шляхом забезпечення безперервного інформаційного взаємозв'язку між даними про вакансії та пропозицією робочої сили. На сьогодні ми не в змозі повністю легалізувати тіньовий сектор зайнятості, що породжує такий феномен, як тіньова інфраструктура, а також змінити ставлення до ринку праці, не забезпечивши переходу до нового економічного мислення.

Ракурс наукового аналізу інфраструктури ринку праці як системи трансакційних інфраструктурних чинників дає змогу виділити такі напрями її вдосконалення: враховувати в інформаційній інфраструктурі організацію взаємодії інформаційних потоків на основі процесних моделей служби зайнятості; створення аналітичних блоків у межах автоматизованих інформаційних систем, на основі яких можливі

моніторинг і оцінка не лише стану ринку праці і зайнятості населення, але і ступеня його інформаційного забезпечення.

Можна зазначити, що зміни в інфраструктуру українського ринку праці внесуть процеси інформатизації, які набули широкого розголосу у зв'язку з переходом від однієї суспільної формації до іншої, що зумовило розвиток сфери послуг. Постійні зміни в структурі та динаміці суспільного виробництва, зростання частки останніх у валовому внутрішньому продукті зумовлюють потребу запровадження нових спеціальностей та спеціалізацій відповідно до вимог ринку праці, що спричиняє розходження у структурі зайнятих. Впоратися з викликами інформаційного суспільства сучасний ринок праці зможе, тільки за наявності конкурентних переваг у якомога більшої кількості незайнятого населення.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ

Баженов В.И., Сероштан Д.В.

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

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Проблема трудоустройства молодёжи существует во многих странах. Будущее любой страны находится в руках современных юношей и девушек. Молодежь уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные структуры общества. Вместе с тем она во всем мире является одной из особо уязвимых групп на рынке труда. Несмотря на актуальность перечисленных проблем, им уделяется мало внимания в научных исследованиях, средствах массовой информации, правительственных документах.

Служба занятости населения призвана решать вопросы, связанные с трудоустройством и кадровым обеспечением всех сфер деятельности нашего государства. Конечно же, актуальной задачей для нее является определение способа подготовки и вида профессий учащихся специалистов с целью определения их востребованности на рынке труда.

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день трудоустройство молодежи считается одной из острых социально-экономических проблем. Важной задачей является определить главные причины, влияющие на трудоустройство молодежи.

Ключевыми проблемами трудоустройства молодежи можно выделить несовершеннолетие работника; отсутствие опыта работы; завышение требований к молодым специалистам; незнание предмета работы.

Одной из проблем трудоустройства молодежи является несоответствие возрастной категории, с которой может быть начата трудовая деятельность в соответствии с требованиями работодателя, что препятствует его принятию на работу. Решением этой проблемы, является

личная договоренность с работодателем, демонстрация своих способностей.

Основной проблемой является отсутствие у молодого специалиста опыта работы. Для получения должности во многих профессиях недостаточно обладать лишь теоретическими знаниями. Исходя из этого, обязательным условием, предъявляемым работодателем, является наличие практической части знаний при приеме на работу. Таким условием является три года стажа работы по специальности. Решением данной проблемы может стать законодательное закрепление требования для всех работодателей об обязательном приеме на работу всех выпускников ВУЗов, которые окончили его с отличием или продемонстрировали свои способности в данной отрасли на практике. Также обязательное получение практических знаний во время учебы студента на 3-5 курсах, позволит молодому специалисту в будущем получить место работы там, где он проходил практический курс ранее.

Другая проблема заключается в завышении требований самих молодых специалистов. Ранее молодые работники самостоятельно осуществляли поиск работы в соответствии со своими знаниями и умениями, получая заработную плату за ее выполнение. На современном этапе, поиск молодыми специалистами будущей должности осуществляется исходя из личных интересов, без учета полученного образования. Решением данной проблемы может явиться полная перестройка общественного мнения молодежи. Для этого необходимо проводить специальные курсы для студентов, на которых будет объяснена суть каждой работы, умения, необходимые для поступления на такую работу и другое.

Также проблемой является незнание молодым сотрудником своей работы и прямых обязанностей. В последнее время большинство выпускников ВУЗов получившие дипломы, теоретически говорят об их квалификации и умении работать в данной отрасли. Однако как показывает практика, многих молодых специалистов приходится переучивать для ведения им работы, которую он фактически должен был уметь выполнять самостоятельно. Это говорит о том, что у студентов не было стремления получать знания, предоставляемых в ВУЗах.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемы трудоустройства молодежи в Украине имеют свои особенности. Настойчивость молодежи, которая действительно хочет работать совместно с реализацией эффективной молодежной политики государства, направленной на получение молодыми людьми работы с достаточными условиями труда приведут к улучшению ситуации с безработицей молодежи и уровня экономического развития государства в целом. Эффективное решение проблемы трудоустройства молодежи даст толчок к развитию отечественной экономики, способствовать становлению Украины как стабильного, развитого и процветающего государства.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Богомаз Д.Н

Научный руководитель - Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Социальная политика в переходной экономике - это комплекс социально-экономических мер государства предприятий, организаций, местных органов власти, направленных на защиту населения от безработицы, возрастания роста цен, в то же время проведения этих мер затруднено ограниченными ресурсами, сложившимися чрезвычайными ситуациями.

Основные черты переходной экономики как особенного ее состояния сравнению с состоянием той или другой, но определенной степени обусловлены в целом характером изменений в этот период. Для социальной сферы характерна черта неустойчивость переходной экономики. Дело в том, что во всякой системе в процессе ее функционирования постоянно происходят различные изменения. Но они выступают как своеобразное средство реализации цели, свойственной данной экономике, средство приведения ее именно устойчивое, равновесное состояние анализа. Первая задача социальной ориентации экономики — достижение благосостояния человека. Под благосостоянием, как отмечалось, понимается такой уровень удовлетворения утилитарных потребностей, который создает необходимые предпосылки ощущения большинством общества себя как общества, живущего в состоянии «блага». Более конкретными характеристиками благосостояния является, прежде всего, уровень реального потребления, рассматриваемый как минимальное значение. Реальное потребление как одно из слагаемых социальной ориентации экономики, следует подчеркнуть, что задачей является не просто максимизация, а достижение рационального уровня реального потребления, для лиц, способных к квалифицированному труду деятельности, будет обеспечено утилитарное потребление товаров и услуг. Необходимые предпосылки для использования их инновационного потенциала. Эта характеристика сразу же указывает на необходимость преодоления дифференциации в уровне реального потребления утилитарных благ и услуг. Это требует создания относительно равных стартовых возможностей широких слоев населения при одновременном решении задач социальной защиты для тех, кто уже или еще не трудоспособен. Другое дело, что определенный уровень дифференциации, безусловно, должен сохраняться для стимулирования квалифицированного, эффективного творческого труда. Возможно ли решение этой задачи в условиях современного социально-

экономического кризиса - это другой вопрос, вопрос конкретной социально-экономической тактики в целом, выбора времени для ее решения, в частности.

Подводя итог анализу потребления, как одного из слагаемых социальной ориентации переходной экономики, нужно еще раз подчеркнуть, что перед переходной экономикой стоит задача создания таких экономических отношений и механизмов, которые практически ориентировали бы все уровни хозяйствования не только наращивание объемов производства благ и услуг, но и, прежде всего, достижение определенного уровня. Опыт многих современных корпораций показывает, что затраты на охрану и формирование необходимых условий труда, являются не столько потерями, вычетом экономической эффективности, сколько, напротив, факторами, обеспечивающими рост трудовой деятельности. Во-вторых, преодоление отчуждения функций труда от работника. Простейшими формами преодоления и отчуждения человека в труде, является его привлечение к участию, различные формы самоуправления: от кружка качества до модели самоуправляющегося предприятия. Без развития творческой компоненты труда решение задачи социальной ориентации экономики может осуществляться лишь крайне.

Система социальной защиты в переходной экономике, прежде всего, не должна рассматриваться как абстрактно благотворительная деятельность, обеспечить реализацию некоторых нравственных императивов. В экономике нравственные императивы могут играть важную роль, но никогда не являются решающими, за исключением некоторых общественных глобальных проблем. Экономический подход ориентирован, прежде всего, на соображения эффективности, наиболее рационального использования ресурсов, которых на рубеже двадцать первого века является человек. Современной экономике, которая должна быть экономикой для человека, нужна эффективная система социальной защиты, которая позволила бы использовать трудовой потенциалы каждого человека, независимо от него социально-экономического статуса. Иными словами социально-экономическим императивом современной экономики, базирующейся на труде квалифицированного работника, является создание эффективной системы социальной защиты естественной нормы безработицы.

Литература:

1. Прокопов Ф. Эффективность системы пособий по безработице "Человек и труд"
2. Социальное страхование – ведущий институт социальной защиты. Человек и труд. – 1998г.
3. Семья – основа общественной стабильности, мира и прогресс. Человек и труд. – 1995.

4. Сидорова Изменение структуры доходов населения и её оптимизация .Экономист. – 1996.

5. Учебник по основам экономической теории. Камаева В.Д. М. Владос. – 1994.

6. Шаронов А. О некоторых аспектах социальной политики .Экономист. –1998г.

ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ НАСИЛИЯ В УКРАИНЕ

Головатюк А.И.; Кобзарева А.Ю.

Научный руководитель: к.ю.н. , доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

С недавних пор, большим вопросом для страны стал таков: «Как защитить наших детей от насилия дома или в школе?» Ведь каждый знает, что дети имеют право на личную свободу, защиту достоинства и неприкосновенность. Но часто мы видим, что эти права нарушаются, тем самым приводят к негативным последствиям. Ведь дети - это наше будущее, которые должны расти в любви и заботе. Ведь они учатся на поступках других и менталитета окружающей среды. Самым главным источником прав ребенка является Конституции, а именно одна из статей ее положения о правах ребенка.

Статья 52 Конституции Украины провозглашает следующее: дети равны в своих правах независимо от происхождения, а так же от того, рождены они в браке или вне его. Любое насилие над ребенком и его эксплуатация преследуется законом. Содержание и воспитание детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки, возлагается на государство. Государство поощряет и поддерживает благотворительную деятельность по отношению к детям.

Государство осуществляет защиту ребенка от всех форм физического и психологического насилия, обиды, халатное и жесткое отношение к ребенку, эксплуатацию, включая сексуальные домогательства, в том числе со стороны родителей или лиц, которые их заменяют.

Жестокое обращение с ребенком – это любые формы физического, психологического, сексуального или экономического насилия над ребенком в семье или вне семьи.

Ребенок – это лицо в возрасте до 18 лет (совершеннолетие), если, согласно закону применяемому к нему, оно не получает права совершеннолетнего раньше.

Обращения (сообщения) о фактах жестокого обращения с ребенком подаются, как самим ребенком, так и физическими лицами по месту их проживания при наличии факта такого поведения или при реальной угрозе их причинения.

- Службы решающие общие вопросы обращений и сообщений:
- службы по делам несовершеннолетних;
 - органы внутренних дел;
 - органы и образовательные учреждения;
 - органы и учреждения охраны здоровья;
 - управления по делам семьи и молодежи;
 - центры социальных служб для молодежи;
 - приют для несовершеннолетних и центр социально-психологической реабилитации несовершеннолетних;
 - всеукраинская детская линия (8-800-500-21-80) и система телефон доверия, работающая бесплатно, конфиденциально и анонимно предоставляет консультации и психологическую помощь ребенку, пострадавшему от жестокого поведения с ним.

Насилие над детьми совершается не только дома, но и на улице, в школе. С целью предотвращения проявлениям жестокости и насилия в учебных заведениях, а также внедрении механизмов анализа рисков возникновения всех форм насилия среди детей и ученической молодежи, Министерством образования и науки Украины был издан соответствующий приказ «О принятии мер по предотвращению насилия над детьми» от 01 февраля 2010 года № 59.

Результаты исследования свидетельствуют, что среди форм насилия превосходят такие формы как, побои, оскорбления, пинки, унижения, подзатыльники, использование оскорбительных кличек, порча имущества лица, лишение еды и денег, неприятные прикосновения к телу, бойкот и другое. Утвердительно ответили на то, что они подвергаются насилию в школе 65% девочек и 50% мальчиков в возрасте 9 –11 лет; 84% девочек и 70% мальчиков в возрасте 12 – 14 лет; 56% девочек и 51% мальчиков в возрасте 15 – 16. (приказ МОНУ № 59 от 01.02.2010г.)

На сегодняшний день распространенной и шокирующей является проблема издевательств детей друг над другом и записи этих издевок на камеру мобильного телефона, а несколько позднее, помещение этих видеозаписей в интернет и рассылка их пользователям социальных сетей.

Для преодоления насилия над ребенком автор предлагает внедрять механизмы своевременного выявления и реагирования на проявления насилия, реализовывать программы, направленные на своевременное предоставление помощи кризисным семьям, индивидуальной реабилитационной и корректирующей помощи детям, которые воспитываются в таких семьях.

Литература:

1. Конституция Украины
2. Порядок рассмотрения обращений и сообщений по поводу жестокого обращения с детьми или реальной угрозы его причинения, утвержденный приказом ГКУССМ, МВДУ, МОНУ, МОЗУ от 16.01.2004г. № 5/34/24/11

3. Бюллетень Министерства юстиции Украины № 5 (май) 2011г
4. Приказ Министерством образования и науки Украины «О принятии мер по предотвращению насилия над детьми» от 01 февраля 2010 года № 59.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОГО СТАЖА И ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ В УКРАИНЕ

Иваненко А.В., Воробьева Н.В.

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

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Последнее время в Украине тема оплаты труда, трудовой стаж и пенсионный возраст вместе с пенсией очень волнуют народ. А нововведения, касательно увеличения возраста выхода на пенсию будоражит людей, как никогда. Все, перечисленные выше аспекты важны для современного человека, особенно того, кто действительно заботится о своем будущем, карьере и логическому ее завершении. Естественно, каждому уважающему себя работнику хочется, чтобы его работа оплачивалась достойно. В наше время имеет место быть острая проблема касательно заслуженного трудового стажа, но получить его сейчас сложно из-за очень высокого уровня конкуренции. Нужно знать как поступать правильно в тех или иных ситуациях, касающихся трудовых договоров, да и просто прав работника и работодателя. Вопросы, которые могут возникнуть у обеих сторон, прописаны в Кодексе законов о труде Украине.

Что касается пенсии, то следует сразу заметить, что самое первое, влияющее на начисление - это стаж работы. Однако народ всегда волнует вопрос о возрасте выхода на пенсию, а так же каким образом заслужить пенсию (путем выслуги лет или достижения определенного трудового стажа).

Несмотря на высокую конкуренцию, наше государство заботится о своих гражданах и об их благополучии. В Кодексе Законов о Труде Украины Глава 1 ст. 2 прописано, что «Право граждан Украины на труд, то есть на получение работы с оплатой труда не ниже установленного государством минимального размера, включая право на свободный выбор профессии, рода занятий и работы, обеспечиваются государством. Государство создаст условия для эффективной занятости населения, содействует трудоустройству, подготовке и повышению трудовой квалификации, а при необходимости обеспечивает переподготовку лиц, высвобождаемых в результате перехода на рыночную экономику» [3]. Из этого следует, что никто не останется без внимания со стороны государства, без работы и заработка на жизнь. Исходя из логики вещей, казалось бы, ничего не может произойти и помешать человеку получать высокую пенсию.

Как всегда в нашей жизни существуют препятствия, которые мы должны гордо преодолевать. Существует несколько видов пенсий: по возрасту; по инвалидности; в связи с потерей кормильца; за выслугу лет.

И все, казалось бы, понятным, кроме измененного пункта, касательно выходана пенсию по возрасту. Однако в этом вопросе важно различать страховой и трудовой стаж, которые имеют немаловажные различия. Вместо привычного со времен СССР понятия «трудовой стаж» появился «страховой стаж». Это означает, что теперь не очень важно, сколько лет человек реально работал — значение имеет, сколько лет и какие сумму он платил в Пенсионный фонд (страховые взносы) [1].

Как сообщает газета «Финансовый обзор», в Украине 3,6 миллионов нищих пенсионеров. Может это и есть истинной бедой наших заслуженных работников.

Но нет, еще одна из немаловажных проблем наших пенсионеров – это то, что многие даже не успевают побыть в этом заслуженном, кровью и потом, статусе. По данным исследования, которые сообщила ведущий научный сотрудник Института демографии и социальных исследований НАН Украины Лидия Ткаченко: «У нас вероятность дожить до пенсионного возраста имеют почти 70% мужчин и свыше 85% женщин, а после – продолжительность жизни для мужчин составляет в среднем 15,5, а для женщин – свыше 20 лет. То есть, в действительности продолжительность жизни пенсионера не такая уже и маленькая[2]». Но, тем не менее, опираясь на устоявшиеся у нашего народа мысли на худшее, многие люди боятся своего короткого века.

Опираясь на приведенные выше примеры, можно с уверенностью утверждать, что боязнь безработицы, а затем и нищей старости, преследует человека с самогоначала его карьеры. Многие винят в этом правительство. Естественно, как и в любом деле, не все идет гладко, особенно, когда это дело – огромная страна, с немалым количеством проблем. Но, тем не менее, стоит не только критиковать правительство, но и не быть равнодушными к судьбе страны, и принимать активное участие в ее делах, ведь мы знаем, что в первую очередь нужно начинать менять мир с себя!

Список литературы:

1. Газета «Добрый город» Какой минимальный стаж для назначения пенсии в Украине? [Электронный ресурс]/ - Режим доступа: <http://ukrtop.net/stati/kakoi-minimalnyi-stazh-dlja-naznachenija-pensi-v-ukraine.html>

2. Газета «Заповедник пенсионеров» До пенсии доживают не все [Электронныйресурс]/ Режим доступа: <https://sites.google.com/site/zapovednikpensionerov/pension/do-pensii-dozivaut-ne-vse>

3. КЗоТ Украины [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.jobs.ua/kzot/part-1/article-2/>

4. Газета «Свободная пресса» На Украине повысили пенсионный возраст для женщин [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://svpressa.ru/society/news/48398/>

5. Газета «Финансовый обзор» В Украине 3,6 миллиона нищих пенсионеров [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.finobzor.com.ua/novosti/nid/5540>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В УКРАИНЕ

Ластовенко М. Ю.

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

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Служба занятости населения призвана решать вопросы, связанные с трудоустройством и кадровым обеспечением всех сфер деятельности нашего государства. Конечно же, актуальной задачей для нее является определение способа подготовки и вида профессий учащихся специалистов с целью определения их востребованности на рынке труда.

Трудоустройство - это система организационных, экономических и правовых мероприятий, направленных на обеспечение трудовой занятости населения. Трудоустройство объединяет все формы трудовой деятельности, которые не противоречат законодательству, включая самостоятельное обеспечение себя работой, в том числе индивидуальную трудовую деятельность, предпринимательство, фермерство и т.п.

На сегодняшний день трудоустройство молодежи считается одной из острых социально-экономических проблем. Все это связано с тем, что рынок труда и рынок образовательных услуг, также как и товарный рынок, развиваются по законам спроса и предложения. Поэтому важно контролировать баланс этих рынков для благополучного развития экономики Украины и общества в целом.

Государство пытается уделять проблемам молодежи как можно больше внимания. А этих проблем, к сожалению, немало. Особенно сейчас, когда все слои общества ощутили на себе влияние кризиса и нестабильности. Наиболее актуальные проблемы современной молодежи – трудоустройство и отсутствие возможностей для самореализации.

Права и обязанности выпускников высших учебных заведений, порядок трудоустройства молодежи регулируются Законом Украины "О высшем образовании", Кодексом законов о труде Украины, Законом Украины "О занятости населения", статьей 7 Закона Украины «О содействии социальному становлению и развитию молодежи», в соответствии с которым государство гарантирует трудоспособной молодежи равное с другими гражданами право на труд. Работа в этом направлении продолжается не только в правовой плоскости, но и на

практике. Уже не первый год Министерство образования и науки Украины развивает сеть молодежных центров труда, а также молодежных общественных организаций.

Проблемами безработицы молодежи проявляются в следующем: молодые люди недостаточно информированы о потребностях современного рынка труда, о востребованных профессиях. Наблюдается недостаточная заинтересованность взаимодействия между органами образования, работодателями и органами службы занятости. Работодатели зачастую не в состоянии оценить такие достоинства молодежи, как мобильность, гибкость, обучаемость, а с другой стороны, многие выпускники не владеют навыками грамотного поиска работы, ведения переговоров с работодателями. Повышенные требования молодежи в отношении высокой заработной платы и достойных условий труда несоответствуют возможностям работодателей, а в свою очередь работодатели требуют высокие критерии оценки профессиональной подготовки молодых специалистов.

В Украине проводится недостаточно полноценный анализ со стороны государства и службы занятости относительно сбалансированности рынка труда, на котором в данный момент наблюдается явная структурная диспропорция между спросом на рабочую силу и ее предложением по профессиям.

На практике работодатели не склонны брать на работу молодежь. Причина – отсутствие немаловажного опыта практической деятельности. Три года стажа по специальности – такое условие является обязательным в большинстве компаний при приеме на работу. Таким образом, возникает противоречие – предприятия ожидают немалого опыта практической деятельности, который можно получить только в процессе работы. Во многих зарубежных странах такая проблема решается довольно просто – фирмы берут на себя ответственность за обучение молодого специалиста всем необходимым навыкам для определенной должности. К сожалению, в Украине такие мероприятия предоставляют достаточно редко. Еще один аспект заключается в требованиях самих молодых соискателей, которые зачастую бывают завышенными. Если раньше молодежь выбирала себе работу в зависимости от интересов, то теперь приоритеты сместились в сторону уровня оплаты профессии.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить несколько вариантов стабилизации сложившейся ситуации: необходимо усилить деятельность государственных органов в направлениях обеспечения занятости молодежи; стремиться к формированию у молодых специалистов реальных ожиданий относительно трудоустройства; основной задачей органов службы занятости должно стать применение эффективных мер, повышающих шансы молодых людей интегрировать в структуру рынка труда, достойно закрепиться на нем, стать конкурентоспособными; повысить конкурентоспособность на рынке труда отдельных категорий

молодых граждан (молодежи без практического опыта работы, молодых женщин, имеющих малолетних детей, инвалидов и др.); уделять особое внимание развитию системы переподготовки, повышения квалификации молодых работников.

АЛИМЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УКРАИНЕ

Мазур Ю.А

Научный руководитель: к.ю.н. , доцент Климчук Ю.В.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Проблема отношений родителей и детей на данный момент является одной из наиболее актуальной. Зачастую при разводе родители не могут поделить с кем же останется ребенок, и кто будет выплачивать алименты и в каком размере.

Алименты - это выплачиваемые средства на содержания ребенка до достижения им совершеннолетия, которые взимаются в принудительном или добровольном порядке.

В Украине есть основной законодательный акт в сфере семейного права действующий с 01.01.2004 года - Семейный Кодекс Украины.

Закон гласит, что родители должны содержать своих детей (независимо от материального положения) до 18 лет.

Также родители могут договориться между собой о содержании ребенка, то есть это может быть как в денежной так и натуральной форме. Заключается определенный договор, заверенный нотариально, в котором указывается размер содержания ребенка и сроки выплаты алиментов.

Если родители не могут прийти к единогласию, то уже суд назначает выплату в денежной форме. При этом суд должен учитывать некоторые факторы:

- 1) Здоровье и материальное положение ребенка;
- 2) Здоровье и материальное положение родителя, который платит алименты;
- 3) Наличие у плательщика других детей, которым он платит алименты.

На 2013 год прожиточный минимум составляет для ребенка до 6 лет - 1032 гривны, для детей от 6 до 18 лет - 1286 гривен.

Суд также учитывает на какое количество детей рассчитаны алименты и решает какая доля заработной платы будет выделена на алименты. Эти алименты должны выплачиваться родителем до совершеннолетия ребенка.

Размер выплаты алиментов можно изменить в том случае, если меняются обстоятельства влияющие на размер выплаты.

Существует и другая сторона, родитель освобождается по решению суда от выплаты алиментов, если доход ребенка превышает доход

родителя, который выплачивает алименты и если это удовлетворяет потребности ребенка.

Следует учесть и некоторые факты:

1) Если родитель тратит средства на непредвиденные расходы на ребенка;

2) Если ребенок достиг совершеннолетия, но нетрудоспособен (инвалид);

3) Дети, которые достигли совершеннолетия и продолжающие учебу до 23 лет.

Эти факты должны учитываться при назначении алиментов.

В Украине есть такая программа как временная государственная помощь, которая подразумевает выплату ребенку алиментов в случае отклонения от уплаты его родителями, назначается выплата в размере 30% от прожиточного минимума.

Таким образом, проблема взаимоотношений родителей и детей остается всегда открытой и в нашей жизни никто от этого не застрахован. Одна лишь надежда знать свои права, знать семейный кодекс, которым в дальнейшем можно оперировать. Семейный Кодекс Украины регулирует семейные личные неимущественные и имущественные отношения между супругами, между родителями и детьми, усыновителями, и усыновленными, между матерью и отцом ребенка относительно его воспитания, развития и содержания.

Во многом государство не обеспечивает всех нетрудоспособных лиц необходимыми средствами. Нередко субъекты алиментных обязательств не составляют и никогда не составляли семьи в социологическом смысле и их не связывают иные семейные правоотношения, кроме алиментов.

Также за нарушение норм действующего законодательства в части удержания алиментов, виновные лица могут привлекаться к юридической ответственности. Они, в частности, могут быть наказаны за: неуплату алиментов или задолженности по алиментам в установленном порядке, невыполнение требований государственного исполнителя.

Литература:

1) <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/490-prozhitochnyj-minimum-2013-na-rebenka.html>.

2) Семейный Кодекс України
<http://portal.rada.gov.ua/fsview/12813.html>

РИНОК ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Мірошніченко В.О.

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

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Ринок праці як економічна категорія довгий час розглядався як явище, властиве лише капіталістичним країнам, а безробіття – як наслідок пануючих відносин на ринку праці, що виникають в результаті численних суперечностей між працею і капіталом.

Процес становлення ринку праці в Україні супроводжується посиленням його сегментації. В соціально-економічній структурі працездатного населення відбуваються суттєві зрушення, які трансформують практично однорідну всезагальну зайнятість дореформеного періоду в сегментований ринок праці. Кожний сегмент як зайнятого, так і не зайнятого населення відрізняється специфікою свого соціального статусу, економічною поведінкою, гарантіями зайнятості, рівнем та стабільністю доходів, конкурентоспроможністю та захищеністю ринку праці. В посиленні сегментації ринку праці на сучасному етапі беруть участь різні фактори, зокрема структурні зміни в економіці, поява альтернативних форм господарювання і власності, спад виробництва і зниження життєвих стандартів українців. Наслідком дій цих факторів стало значне розшарування населення, загострення проблеми безробіття, зубожіння певних соціальних верств.

Розробляючи державну стратегію регулювання ринку праці та забезпечення ефективного використання робочої сили, необхідно враховувати взаємозалежності між основними макроекономічними показниками та такими, що визначають умови відтворення й використання робочої сили.

Державна стратегія забезпечення ефективного використання робочої сили охоплює значну кількість компонентів, серед яких найважливішими є підвищення життєвого рівня і зайнятості населення, а саме:

- створення ефективних робочих місць у державному і приватному секторах економіки;
- забезпечення ефективного відтворення робочої сили шляхом гарантії основних соціальних показників нормативів на рівні, не нижчому за прожитковий мінімум;
- проведення політики стимулювання й підтримки зайнятості;
- зростання платоспроможного попиту;
- відновлення відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати;
- зменшення диференціації населення за рівнем життя;
- здійснення стратегії боротьби з бідністю тощо.

Розроблення державної стратегії ефективного використання робочої сили й механізмів її реалізації є важливим важелем та рушійною силою подальшого соціально – економічного розвитку України.

Соціальна політика будь-якої держави передбачає визначення глибинних тенденцій розвитку в усіх сферах соціально-політичного життя, що обумовлюють процес розвитку соціального буття і соціальної безпеки людини та цілеспрямований вплив на них суб'єктів регулятивної

діяльності. Політика такого типу має створити необхідний економічний механізм для розв'язання суперечності як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру в економіці, політиці, соціальних, духовних відносинах суспільства.

На жаль, соціальна політика України є нестабільною, тобто мета та зміст соціальної політики можуть діаметрально змінюватися протягом короткого періоду в силу суб'єктивних чинників та об'єктивно заданих обмежень - фінансові та інституціональні обмеження, зрощування інтересів бюрократичного апарату з інтересами великих підприємців тощо. Ці та інші обмеження істотно впливають на соціальну політику держави на сучасному етапі та визначають її вузьку спрямованість - переважно надання допомоги окремим найменш захищеним верствам населення.

Отже, соціальна політика - це найголовніша складова загальної політики держави, спрямована на регулювання соціальних відносин, соціальний розвиток та перспективу, її метою є забезпечення соціальної безпеки, тобто стабільної життєдіяльності суспільства, соціальної злагоди, цілісності, належного рівня добробуту людей. У складній структурі суб'єктів соціальної політики безпосереднім і основним суб'єктом є саме особистість.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Моцаренко К.О, Алікас А.Ю.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Соціальна політика будь-якої держави передбачає визначення глибинних тенденцій розвитку в усіх сферах соціально-політичного життя, що обумовлюють процес розвитку соціального буття і соціальної безпеки людини та цілеспрямований вплив на них суб'єктів регулятивної діяльності. Політика такого типу має створити необхідний економічний механізм для розв'язання суперечності як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру в економіці, політиці, соціальних, духовних відносинах суспільства.

Становлення нової економічної системи, заснованої на ринкових відносинах, безпосередньо пов'язане з реформуванням існуючої соціальної політики. На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні вже здійснено лібералізацію економіки та зовнішньоекономічної діяльності, розпочато приватизацію, практично ліквідовано адміністративно-командну і розподільчу систему управління, демократичнішими стали трудові відносини. В основному сформовано недержавний сектор економіки, фінансові та банківські структури, валютний і фондовий ринки та ринок цінних паперів. Разом з тим розрив економічних зв'язків у межах колишнього союзу, нестача енергоносіїв, повільна конверсія значної кількості підприємств оборонного комплексу призвели до проблем, які є

актуальними й на сьогоднішній день: спад виробництва, неповна зайнятість та безробіття, руйнування соціальної інфраструктури.

Метою соціальної політики держави є забезпечення рівноважного функціонування суспільства без струсів і потрясінь, досягнення в суспільстві злагоди, стабільності та соціальної цілісності, самодостатнього рівня життєдіяльності людей. Метою соціальної політики також є надання кожному членові суспільства можливості вільно розвиватися, реалізовувати свої здібності, одержувати дохід, поліпшувати добробут.

Метою і завданням політики соціального добробуту є поліпшення життя людей шляхом підвищення життєвого і якісного рівня, утвердження соціальної справедливості і забезпечення найбільшої реалізації можливостей особи бути здоровим, освіченим і соціально активним громадянином держави.

Таким чином, головна мета соціальної політики в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки — зняти всі обмеження на шляху вільної економічної діяльності, дати можливість кожному працівникові, кожному трудовому колективу одержувати доходи відповідно до реального внеску в збільшення суспільного багатства і задоволення потреб суспільства та населення держави.

На жаль, сучасна ситуація, що склалась в Україні, свідчить про недосконалість соціальної політики. Продовжується розшарування та збідніння населення, поглиблення диференціації доходів, зростає рівень безробіття тощо, тому необхідним є перегляд пріоритетів і відповідна трансформація політики.

ПРОБЛЕМА ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА В УКРАИНЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Мясоедов С.Г

Научный руководитель: доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Размер прожиточного минимума Украины является одним из важнейшим экономическим показателем уровня жизни граждан Украины. Основной состав части прожиточного минимума Украины показывают уровень доходов людей и уровень жизни Украины. В Украине существует проблема не соответствия размера минимальной заработной платы граждан и прожиточного минимума. Преодоления данной проблемы позволяет сбалансировать экономику Украины, а также непосредственно повысить уровень жизни её граждан.

Прожиточный минимум можно охарактеризовать как стоимостная величина набора продуктов питания, а также набора услуг, которые необходимы для нормального функционирования организма человека и для удовлетворения социальных и культурных нужд личности.

Прожиточный минимум, социально-экономическая категория, характеризующая минимум жизненных средств, физически необходимы для поддержания жизнедеятельности трудящегося и восстановления его рабочей силы. Согласно ст. 1 Закона Украины « О Прожиточном минимуме. Основные положения ». Также согласно ст. 4 Закона Украины « О Прожиточном минимуме. Порядок установления и утверждения прожиточного минимума».[1]

Этим вопросом интересовались как иностранные, так и отечественные эксперты и учёные. Такие как: Дэвид Гордон со своей статьей про «Показатели бедности и голода», Валерия Лутковская « Методика определения размера прожиточного минимума в Украине должна быть усовершенствована »; Юрий Кулик «Проблема бедности и среди молодежи и среди пенсионеров остается крайне острой»; Владимир Батищев «Прожиточный минимум: то ни одного, то сразу два»; Дмитрий Воробьев «Прожиточный минимум с 2000 по 2012»;

Дэвид Гордон и его статья «Показатели бедности и голода» рассматривал самые основные критерии, которые необходимы человеку для существования.[2]

А Людмила Курдина в статья «Как прожить на прожиточный минимум?» составила потребительскую корзину, которую входит около 42 наименований продуктов, которые она разбила на установленные государством нормы, на каждый день, где для примера получила 280 граммов хлеба в сутки.[3]

В ряд задаваемых вопросов можно отнести, для чего устанавливается прожиточный минимум? Согласно ст. 2 Закона Украины «О прожиточном минимуме», он применяется для: общей оценки уровня жизни в Украине, что является основой для реализации социальной политики и разработки отдельных государственных социальных программ. Установления размеров минимальной заработной платы и минимальной пенсии по возрасту, определения размеров социальной помощи, помощи семьям с детьми, помощи по безработице, а также стипендий и других социальных выплат, исходя из требований Конституции Украины и законов Украины. Также определения права на назначение социальной помощи, определения государственных социальных гарантий и стандартов обслуживания и обеспечения в сферах здравоохранения, образования, социального обслуживания и других сфер. Сюда еще добавляем установления величины необлагаемого минимума доходов граждан, формирования Государственного бюджета Украины и местных бюджетов.

Что касается нарушений, согласно ст. 6 Закона Украины «О Прожиточном минимуме. Ответственность за нарушение законодательства о прожиточном минимуме». Главное нарушения, это то, что прожиточный минимум и минимальная заработная плата не в состоянии обеспечить даже самыми минимальными, необходимыми для существования

потребностями, в которые можно включить также социальные и культурные потребности, то есть покупка одежды, личная жизнь, и досуг.

Следственно мы можем выделить основную проблему прожиточного минимума в Украине, и она заключается в том, что этот минимум рассчитан на 2000 год и с реальной суммой месячного проживания его не сравнить. Все эти критерии касаются здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. В результате этого в Украине появляются большое количество безработного населения, нищеты, и необеспеченность в старости.

По данным Министерство финансов, уровень прожиточного минимума в Украине на период с 01.04.2000 по 30.06.2000 представляет 270,10 грн. Но благодаря Закону про НДСФЛ (Налог на доходы физических лиц) мы видим, что показатели увеличились. Даже на сегодняшний день прожиточный минимум представляет в соответствии с Законом Украины "О Государственном бюджете Украины на 2013 год" был установлен размер прожиточного минимума на 2013 1176,00 грн, по сравнению с прошлыми годами он улучшился [4]. На первый взгляд прожиточный минимум развивается в лучшую сторону, но он должен быть приоритетно направленным в государстве.

Из рейтинга стран по раз меру минимальной заработной платы которая составляет 1218,00 грн. и прожиточного минимума, Украина занимает 25-е место из 29 стран Европы, полученных экспертами центра экономического анализа «РИА - Аналитика».[5]

Можно выделить как реальные, так и теоретические способы повышения прожиточного минимума в Украине. Основные направления борьбы с низким уровнем прожиточного минимума и способами повышения заработной платы можно отнести такие действия как: 1) совершенствование положений Закона Украины «О Прожиточном минимуме»; Закона Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях»; 2) пересмотр закрепленных в законодательстве определений понятий «социальные стандарты» и «прожиточный минимум», поскольку они не соответствуют их сущности; 3) в основу расчёта целесообразно положить не прожиточный минимум, как это определяется в социальных законах, а социальные гарантии; 4) нужен действенный общественно-политический диалог с привлечением широких кругов общественности, а также недопустимость при принятии законодательных изменений нарушения ст. 22 Конституции Украины относительно сужения содержания и объемов, основополагающих прав человека».[6]

Таким образом, самый лучший для Украины и его населения способ улучшить и повысить прожиточный минимум это изменить сам нормативный акт о прожиточном минимуме. То есть это повысить социальные стандарты для населения, что позволит усилить социальную защиту самых уязвимых категорий граждан.

Украине необходимо серьезно задуматься над этой проблемой, и сделать все возможное для улучшения жизни и проживания ее граждан на территории, не жалея не сил не средств.

Литература:

1. Конституция Украины // Ведомости Верховной Рады. – 1999. – № 38. – С. 348.
2. Д. Гордон., Показатели бедности и голода [Электронный ресурс] / Режим доступа http://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/ydiDavidGordon_poverty.pdf
3. Л. Курдина., Как прожить на прожиточный минимум? [Электронный ресурс] / Режим доступа http://www.ukrrudprom.ua/digest/Kak_progit_na_progitochniy_minimum.html
4. Бюджетный Кодекс Украины // Президент Украины: В. Янукович // г. Киев, 8 июля 2010 N 2456-VI
5. Экономический анализ. Рейтинги и исследования российской и мировой экономики. Рейтинг стран по размеру минимальных зарплат [Электронный ресурс] / Режим доступа http://ria.ru/research_rating/20110914/437041510.html
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» // Відомості Верховної Ради України. - 2013. № 5-6. -Ст. 60.

АНАЛИЗ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

Науменко А.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Рынок труда является одним из индикаторов состояния, который позволяет судить о национальном благополучии, стабильности, эффективности социально-экономических преобразований. Рынок труда предъявляет новые требования к качеству рабочей силы, её профессионально-квалифицированному составу и уровню подготовки, обостряют конкуренцию между работниками.

Занятость населения составляет необходимое условие для его воспроизводства, т.к. от неё зависят уровень жизни людей, издержки общества на подбор, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство, на материальную поддержку людей, которые лишились работы. Поэтому такие проблемы, как занятость населения, конкурентоспособность рабочей силы на рынке труда, актуальны для экономики и актуальны для рассмотрения.

Безработица возникает тогда, когда предложение труда (трудовых ресурсов) превышает спрос. Спрос и предложение на рынке труда определяются различными факторами. Фактором, определяющим одновременно предложение трудовых ресурсов и спрос на них, является

заработная плата. Повышение ее уровня может побуждать людей, не занятых в производстве, предлагать свой труд, а предпринимателей – сокращать спрос на него.

Абсолютное количество безработного населения не в состоянии в полной мере отразить остроту проблемы безработицы в стране. Количество безработных – важный показатель, но он существует в отрыве от показателя количества экономически активного населения. Поэтому основным показателем использования ресурсов труда является уровень безработицы в стране. Уровень безработицы – это выраженное в процентах отношение количества безработных к количеству экономически активного населения.

На сегодняшний день в Украине численность работоспособного населения, занятого во всех отраслях экономики, все уменьшается. Лишь по официальным данным Украина за уровнем безработицы занимает третье, после Армении и Грузии, место среди стран СНГ. С учетом скрытой безработицы, одним из негативных признаков нынешней украинской экономики, этот показатель значительно выше: службы занятости регистрируют лишь треть от числа тех, кто потерял работу. В настоящее время в вынужденных отпусках находятся, например, 70% от числа всех работников легкой промышленности, свыше 51% работников лесной и деревообрабатывающей отрасли. Согласно с исследованиями и статистическими данными в Украине свыше 70% от числа безработных – женщины, 40% – граждане с высшим образованием, 31% – молодежь.

В Украине по данным Государственной службы статистики (Госстат), в феврале 2013 года в Государственной службе занятости было зарегистрировано 589,1 тыс. безработных (564,5 в январе 2013 года и 506,8 тыс. в декабре 2012 года), из них 469,1 тыс. (435,8 тыс. в январе 2013 года и 386,3 тыс. в декабре 2012 года) получают пособие по безработице [1].

Средний размер пособия на одного безработного в феврале 2013 года составил 1069 тыс. грн. (1089 грн. в январе 2013 года и 1028 грн. в декабре 2012 года). Стоит отметить, в течение 2012 года уровень безработицы сначала снижался: с 2% в феврале (максимальное значение в 2012 года) до 1,4% в октябре (минимальное значение), но до конца года вновь продемонстрировал рост.

Отметим, 15 октября 2012 года, правительство одобрило программу содействия занятости населения и стимулирования создания новых рабочих мест на период до 2017 года. Ожидается: в результате реализации программы в 2017 году численность занятого населения увеличится до 21,4 миллиона человек, из которых официально трудоустроенными будут не менее 17 миллионов. Кроме того, ожидается, что уровень безработицы в Украине, рассчитанный по методологии Международной организации труда (МОТ), снизится с 7,9% в 2012 году до 6,3% в 2017 году, а среди молодежи он составит 13% против нынешних 19% [2].

Добавим, что МОТ предупреждает, что мир столкнулся со срочной необходимостью создать в ближайшее десятилетие 600 миллионов новых рабочих мест, чтобы обеспечить устойчивый рост и сохранить социальное единство. В целом уровень мировой безработицы по прогнозам МОТ в этом году может вырасти со 197 млн. до 202 млн. человек.

Ключевой задачей на рынке труда определяется повышение эффективности занятости, и для ее решения обозначен ряд приоритетных направлений. К ним можно отнести: обеспечение социальных гарантий безработным и слабоконкурентным группам населения; разграничение полномочий в области политики занятости и рынка труда между уровнями власти; свободное перемещение трудовых ресурсов по территории и отраслям страны; поддержка малого предпринимательства и регулирование привлечения и использования иностранной рабочей силы.

Намечается разработка прогноза потребности в рабочих и специалистах по видам экономической деятельности и регионам, и, соответственно – определение объемов подготовки этих рабочих и специалистов, а также необходимых для этого бюджетных средств.

Список литературы:

1. <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/v-ukraine-uroven-bezrobotitsy-v-avguste-2013-g-sohranilsya-17092013112800>
2. <http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/bezrobotica-v-ukraine-derjitsia-na-urovne-16-gosstat-252435>

СТАНОВЛЕНИЕ ГИБКИХ ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Позднякова О.Н.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Рыночная экономика невозможна без применения человеческого труда, однако увлекаясь чисто экономическими категориями, современные российские политики и предприниматели нередко забывают об этом, выводя на первое место проблемы собственности, организационно-правовых форм предпринимательства, инвестиций, прибыли, налогов. Безусловно, все это очень важные элементы рыночной экономики, но она не может существовать без рынка труда, на котором продается и покупается такой специфический "товар", как рабочая сила, способности человека к тому или иному виду труда. Все остальное производно от этого.

В настоящее время акценты проводимой экономической политики смещаются в сторону мер, ориентированных на модернизацию, инновацию промышленного потенциала. В число необходимых мер включается дальнейшее совершенствование трудового законодательства, предполагающее развитие: института социального партнерства; более полное использование гибких форм занятости; создание благоприятных

условий для развития малого бизнеса; повышение качества рабочей силы; создание условий для интеграции в российский рынок труда иностранной рабочей силы.

Глобализация экономических процессов, стремительные изменения рынка труда и форм занятости, а также инновационные подходы к управлению человеческим капиталом способствуют широкому распространению механизма подмены трудовых отношений гражданско-правовыми. В результате чего, в процессе лишения сотрудников социальных гарантий, наниматель получает скрытую выгоду, объясняя это простотой и доступностью оформления найма работников.

Следует отметить, что современный потребительский рынок также характеризуется значительным увеличением доли сферы услуг, которая создает предпосылки для привлечения сотрудников на краткосрочный период, с частичной и сезонной занятостью. Эти факторы требуют от работодателя гибкости найма, а от государства - поиска новых подходов к регулированию трудовых правоотношений.

В целом под термином "гибкость" стоит понимать взаимосвязь трудового права и изменяющихся тенденций экономики. Во многих случаях гибкие трудовые отношения создали дисбаланс в пользу нанимателя: можно легко "проститься" с работником, не выплачивая ему компенсации и не учитывая установленные гарантии.

В отечественной практике рынок труда принято считать базовым элементом социальной политики. В связи с этим трудовое законодательство является приоритетным направлением модернизации, наиболее удачной формой которого стало распространение модели аутсорсинга. Многие предприятия сталкиваются с необходимостью краткосрочного привлечения сотрудников; в некоторых случаях для реализации отдельных корпоративных программ требуются непрофильные специалисты. Обучение, адаптация и оформление в штат таких сотрудников экономически невыгодны предприятию. В такой ситуации аутсорсинг является наиболее удачным способом оформления трудовых отношений со специалистом.

В настоящее время применяется аутсорсинг кадров и аутсорсинг-провайдинг. Первый тип заключается в предоставлении необходимых сотрудников на определенный срок, а второй – когда необходимо передать непрофильную функцию специалистам. Наиболее распространенными примерами этого типа является аутсорсинг информационных технологий и бизнес-процессов. Анализируя правовую природу и специфику отношений, возникающих из договора аутсорсинга, данный вид правоотношений определяется как гражданско-правовой договор, хотя в трудовом праве разработана и активно применяется конструкция трехсторонних трудовых отношений.

Следует обратить внимание и на такую активно развивающуюся форму трудовых отношений, как работа на расстоянии без установленных

для работника часов или дней работы, правил организации труда и при заключении с ним соглашения об оплате труда. Эта форма работы получила название дистанционного труда (freelance) и ослабило сложившиеся трудовые правоотношения, создало значительные трудности для определения характера таких отношений и подведения их под установленные нормы.

Таким образом, трудовое законодательство неразрывно связано с экономическими отношениями, поэтому изменения в социально-экономической сфере не могут не отражаться на правовом регулировании трудовых отношений. Можно сделать вывод, что российское трудовое законодательство постепенно входит в эпоху глобальной модернизации.

Список используемой литературы:

1. Куренной, А.М. Осознает ли государство реальную необходимость эффективного правового регулирования в сфере социальной политики? [Электронный ресурс] / А.М. Куренной // Трудовое право в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – СПС «КонсультантПлюс».

2. Муцинова, Н.А. Модернизация трудового права [Электронный ресурс] / Н.А. Муцинова // Право и экономика. – 2012. - № 2. - СПС «КонсультантПлюс».

3. Орловский, Ю.П. Актуальные проблемы трудового законодательства в условиях модернизации экономики [Текст]: монография / отв. ред. Ю. П. Орловский. – Москва: Юстицинформ, 2012. - 181 с.

РЫНОК ТРУДА МОЛОДЕЖИ

Растопчинова И.Л.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда в последние годы, является достаточно напряженной и характеризуется тенденциями к ухудшению. Растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность. Между тем возможности молодых людей и без того ограничены в силу их более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения.

Молодежный рынок труда - это комплекс социально-экономических отношений, субъектами которых выступает молодежь, государство и предприятия, основанные на согласовании интересов сторон по поводу найма, использования рабочей силы, формирования профессиональных навыков и, как следствие, обеспечение благосостояния, экономической стабильности государства в целом на основе долгосрочных вложений в профессионализм, здоровье и творческий потенциал нации [1]. Для рынка

труда молодежи характерны высокая мобильность, низкий уровень квалификации, а также достаточно высокий уровень безработицы.

Входя в трудовую деятельность в новых социально-экономических условиях, выпускник вуза вынужден приспосабливаться к социальным институтам, регулирующим занятость. Эту составляющую профессиональной адаптации, связанную с процессом освоения соответствующих «правил поведения», можно назвать институциональной адаптацией к рынку труда и занятости [2].

В настоящее время одной из важнейших социально-экономических проблем, связанных с изменениями на рынке труда, является угроза безработицы для молодых специалистов, окончивших вузы, техникумы, училища. Законодательство в сфере занятости и образования фактически не регулирует вопросы обеспечения первого гарантированного рабочего места, выпускникам профессиональных учебных заведений, предоставляя право поиска и выбора работы самим выпускникам. Вместе с тем, не обладая достаточным жизненным и трудовым опытом и не будучи знакомыми с состоянием рынка труда, выпускники нередко испытывают «серьезные» проблемы в поиске и подборе работы. Поэтому часто возникает следующая социально-экономическая проблема - выпускники устраиваются на работу не по специальности. Основные причины этого:

- разрушение института государственного распределения;
- плохая информированность молодежи о потребностях рынка труда в конкретных профессиях и специальностях;
- отсутствие макроэкономического прогноза рынка труда;
- отсутствие системы профессиональной ориентации и адаптации молодых специалистов к меняющимся условиям на рынке труда.

Дискриминация молодых людей на рынке труда – это еще одна актуальная проблема для любой рыночной экономики, тем более для Российской, когда безработными становятся невостребованные выпускники ПТУ, ВУЗов и техникумов, то есть молодые люди, имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Также на современном рынке труда молодёжь сталкивается со следующей проблемой при трудоустройстве - это проблема дисбаланса спроса и предложения на рынке труда заключается в том, что существует несоответствие между тем, какие специальности на конкретный момент требуются на рынке труда, и тем, специалистов каких специальностей выпускают вузы.

Проблема недостатка рабочих мест определённой специальности: в настоящее время молодёжь стремится получить престижную и высокооплачиваемую профессию и после окончания учебного заведения сталкивается с трудностями трудоустройства. Положение усугубляется тем, что молодые люди зачастую не могут показать работодателю активность, желание работать, проявить инициативу.

Таким образом, можно сказать, что проблемы молодежи неразрывно связаны с обеспечением эффективной подготовкой, трудоустройством, смягчением безработицы, что в свою очередь предполагает совершенствование системы занятости рабочей силы в целом.

Список литературы

1. Бессарабова, Н.В. Анализ основных этапов социализации молодежи как важнейшей категории рынка труда / Н.В. Бессарабова // Креативная экономика. – 2007. - №10.
2. Дудина О. Адаптация выпускников на рынке труда / О. Дудина // Высшее образование в России. - 2004. - №11.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО И ЗАЩИТА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Связов М.В., Ткаченко В.С.

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Базовой основой современного международного права можно считать Конвенцию о правах человека, принятой ООН 10 декабря 1948г. Она в рекомендательной форме закрепила основные права человека: на жизнь, свободу слова и мысли. Однако, чтобы развить эти идеи, понадобилось много лет — лишь в 1976г. вступили в силу Пакт о гражданских и политических правах и Пакт об экономических, социальных и культурных правах. В них были узаконены равные права мужчин и женщин, людей различных рас, вероисповеданий и политических взглядов. Несмотря на ряд недостатков, присущих Декларации (отсутствие конкретики и строгих норм по защите человека), она сыграла важную роль в становлении Международного права, как инструмента защиты прав человека. Также она дала толчок к появлению других документов, которые более четко разграничили и нормализовали понятие основных прав человека, в частности: Конвенции по борьбе с геноцидом (1948г.), расовой дискриминацией (1956г.), апартеидом (1973г.), дискриминацией в области труда и занятий (1958г.), в области образования (1960г.) [1].

Также был положен конец половой дискриминации и зародилось понятие «положительной дискриминации», когда людям определенного пола, возраста, расы предоставлялись более широкие права и возможности, которых они были ранее лишены из-за дискриминационных законов. Особо стоит отметить соглашения, связанные с защитой прав женщин и детей: о равном вознаграждении мужчин и женщин (1951г.), об охране материнства (1952г.), о политических правах женщины (1953г.), о гражданстве замужней женщины (1957г.), о согласии на вступление в брак (1967г.), о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин (1979г.); приняты Конвенция о правах ребенка (1989г.), Декларация об искоренении насилия в отношении женщин (1993г.). Женщина и детям —

мигрантам согласно этим документам были предоставлены более широкие права в силу признания их социально-уязвимыми.

Также ООН создала не только нормативную базу, но и создала инструмент для ее выполнения. Основными подразделениями, следящими за соблюдение прав человека в мире, являются: Управление Верховного комиссара по делам беженцев, Комиссия по правам человека, Комиссия по положению женщин,, Комитет по правам человека, Комитет по ликвидации дискриминации в отношении женщин, Комитет против пыток, Комитет по правам ребенка, Комитет по экономическим, социальным и культурным правам.

Еще одним, не менее важным последствием, является импульс, который Декларация дала региональному сотрудничеству по правам человека, в частности Европейской конвенции по защите прав человека и основных свобод (1950г.), более известной, как Хартия о правах человека. Она предусматривала создание механизма защиты прав человека в Европе и предписывала, каким образом люди могли добиться защиты своих прав.

Логическим продолжением этого стало подписание Заключительного акта Сопредседания по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ), который содержал основные принципы работы правозащитных организаций в Европе. Среди этих принципов содержались принцип уважения прав человека и свободу мысли, совести, религии и убеждений. В соответствии с этими принципами государства-участники заявляют, что они будут уважать права человека без различия расы, пола, языка и религии, а также будут поощрять осуществление гражданских, политических, экономических, социальных, культурных и других прав[2].

Таким образом, можно проследить, что за последние 60 лет система защиты прав человека совершила переход на совершенно новый уровень развития. В данный момент его права защищают многочисленные частные правозащитные организации (самые известные: «Международная Амнистия», «Фонд защиты детей», «Центр защиты прав человека и множество международных организаций, в частности Европейский суд по правам человека).

Литература:

1. Международное право. / Тункин Г. –М., 1994.
2. Мовчан А. Права человека и международные отношения. –М., 19892.

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

к.е.н, доц. Смачило В.В., асп. Головка-Марченко І.С.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Проблематика становлення соціально-трудоу відносин та системи соціального страхування як складової соціальної політики носить

багатогранний характер і аналізується з різних точок зору: економічної, юридичної, політичної, соціальної. Навіть в процесі прийняття законодавчих актів комісії групуються із фахівців вказаних напрямів з метою більш повного врахування всіх особливостей такого складного питання.

Поняття «соціальне страхування» означає, що цей вид соціального захисту має таку саму природу, що й страхування взагалі. Справді, слово «страхування» означає попередження можливої небезпеки, уникнення певного ризику. Кінцеве призначення страхування – захист людини від можливих випадків матеріальних втрат.

Соціальне страхування, на відміну від звичайного, нерозривно пов'язане з трудовою діяльністю людини як члена суспільства і базується на понятті соціального ризику. Отже, соціальне страхування пов'язане лише із соціальними ризиками. Соціальним ризиком прийнято вважати, наприклад, ризик втрати заробітку в разі відсутності попиту на працю або в разі втрати здатності до праці. Отже, через систему соціального страхування суспільство захищає трудящих та їхні сім'ї від можливого зuboжіння через неможливість отримання заробітку [2].

Через систему соціального страхування здійснюються такі виплати: у зв'язку із загальним захворюванням; трудовим каліцтвом і професійним захворюванням; по вагітності й пологах; по догляду за хворою дитиною; пенсії; допомоги на поховання; компенсація вартості путівок на лікування й відпочинок та ін. Соціальне страхування виходить за межі системи соціального забезпечення – воно розв'язує також завдання, пов'язані зі збереженням і відновленням здоров'я, профілактикою професійної захворюваності та виробничого травматизму, запобіганням безробіттю. Таким чином, соціальне страхування виконує як відновлювально-компенсаційну, так і охоронно-попереджувальну функцію [2].

Організація чинної системи соціального страхування в Україні регламентується «Основами законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14 січня 1998 р., які, відповідно до Конституції України, визначають принципи та загальні правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян в Україні. Відповідно до статті 46 Конституції України, громадяни мають право на соціальний захист, який гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або

уповноваженим ним органом (роботодавцем), громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Фонди соціального страхування – державні заклади, які створюються для здійснення державних програм соціального страхування. До підсектору фондів соціального страхування відносяться Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

З 01.01.2011 року вступив в силу Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» №2464-VI, 08.07.2010, згідно якого всі роботодавці та працівники повинні сплачувати єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Розпорядником коштів призначено Пенсійний фонд України.

Залежно від страхового випадку розрізняють такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття; інші види страхування, передбачені законами України. Крім того, до обов'язкового виду страхування Законом України «Про страхування» віднесено медичне, хоча Конституція України вказує на безкоштовне надання медичних послуг населенню, що не передбачає сплати будь-яких внесків, а фінансування медицини здійснюється за рахунок бюджетних коштів.

Таким чином, можна зробити висновок, що система соціального страхування в Україні є недосконалою та суперечливою, що вимагає її реформування та оновлення нормативно-правового забезпечення.

Література

1. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч-метод. посіб. / За загал. ред. проф. Качана Є.П. – Тернопіль, ТДЕУ, 2006. – 373с.
2. Правовий простір[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pravo.prostir.ua/library/1200.html>.

ПРАВОВІ ОСНОВИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

к.е.н, доц. Смачило В.В., Білоус В.О.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Активна інтеграція та глобалізація соціально-трудова процесів обумовлює пильну увагу до питань соціального забезпечення та соціальної підтримки населення України, особливо коли це стосується найціннішого – здоров'я. Невідповідність існуючої системи соціального забезпечення в

сфері медицини до вимог, що висувуються населенням, профспілками, організаціями потребує активізації політики щодо приведення її у відповідний стан. Саме тому проблематика перебудови системи соціального страхування та системи охорони здоров'я набуває комплексного та актуального характеру.

Перед державою гостро стоїть проблема впровадження медичного страхування в аспекті перебудови систем охорони здоров'я та соціального забезпечення, про що точаться дискусії не один рік, але поки що однозначності немає ні в баченні напрямку реформи, ні в баченні самої системи охорони здоров'я, ні в баченні оновленої системи медичного страхування.

Головна мета впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування — забезпечення вільного доступу до якісної медичної допомоги усіх без виключення громадян України та осіб, що перебувають на території нашої держави. Досягнути цього можна шляхом збільшення фінансових надходжень у галузь охорони здоров'я в межах існуючого законодавчого поля, оптимізації використання матеріальних ресурсів, підвищення кваліфікації та мотивації медичних працівників [1].

Незважаючи на гостроту питання щодо впровадження медичного страхування в Україні існує безліч перешкод, виділимо головні з них:

1) неврегульованість вже існуючої законодавчої бази. Протиріччя щодо впровадження медичного страхування існують на самому високому рівні – на рівні Конституції України, в якій передбачено право на безкоштовну медицину, а впровадження страхової медицини означатиме обслуговування тільки застрахованих, безкоштовно в межах їх страхових полісів. В той же час, Закон України «Про страхування» визначає медичне страхування першочерговим з усього списку загальнообов'язкового страхування. До обов'язкового соціального страхування віднесено медичне страхування й іншим законодавчим актом - «Основами законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

2) відсутній комплексний підхід до реформування всієї соціальної системи нашої держави, складовою якої є медичне страхування. Тобто кожен з видів соціального страхування реформується окремо і при цьому не враховуються наслідки попередніх реформ за різними напрямками, що негативно впливає на результати реформ в будь-якому секторі.

3) відсутність єдності щодо бачення урядом майбутньої системи медичного страхування в Україні. Так, на даний момент в уряді знаходиться чотири лише зареєстровані законопроекти стосовно подальшого реформування та бачення медичного страхування в Україні.

Проектні рішення щодо запровадження обов'язкового медичного страхування представлено таким законопроектами [1]: «Про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове соціальне медичне страхування», поданий народними депутатами Тетяною Бахтеевою (Партія регіонів), Раїсою Сорочинською-Кириленко (БЮТ), Валерієм Коновалюком (Партія

регіонів), Ігорем Шаровим (Блок Литвина), зареєстрований 30.06.2009 р. за № 4744; «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», поданий народними депутатами Ярославом Сухим (Партія регіонів) та Людмилою Денісовою (партія «Батьківщина», склала депутатські повноваження 19.12.2007 р.), зареєстрований 27.11.2007 р. за № 1040; «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», поданий народними депутатами Лілією Григорович (НУНС), Євгеном Добряком (БЮТ) та Володимиром Карпуком (НУНС), зареєстрований 18.12.2007 р. за № 1040-1; «Про внесення змін до деяких законів України» (щодо запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування), поданий народними депутатами Олегом Шевчуком (БЮТ) та Михайлом Папієвим (Партія регіонів), зареєстрований 25.01.2008 р. за № 1040-2.

Узагальнюючи проведене дослідження відмічаємо, що незважаючи на довготривалі дискусії ніяких практичних кроків не було зроблено - ні уряд, ні міністерства не мають єдиного напрямку перебудови системи соціального страхування та системи охорони здоров'я.

Ми вважаємо, перш за все, що система медичного страхування повинна стати органічною складовою загальної системи соціального страхування, мати єдине міністерство та керуючий орган, джерело фінансування. По-друге, вона повинна бути зрозумілою для пересічних громадян і забезпечувати їм вчасне надання якісних медичних послуг. По-третє, гарантувати прозорість руху фінансових ресурсів між всіма учасниками медичного страхування. По-четверте, підвищити рівень відповідальності медичних працівників за виконання своїх обов'язків та забезпечувати їм достойний рівень оплати праці. По-п'яте, рівень надходжень за цим видом страхування, з одного боку, повинен забезпечувати достатність коштів для фінансування охорони здоров'я та відповідних соціальних виплат, а з іншого – не бути непосильним тягарем для платників (роботодавців та громадян), який викличе ще більшу тінізацію в сфері оплати праці і, відповідно, соціальних платежів.

Література :

1. Устінов О. Медичне страхування. На шляху до компромісу [Електронний ресурс]/ Аптека.ua online №724 (3) від 25.01.2010 – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/25524?print>

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОХОРОНИ ПРАЦІ МОЛОДІ

Сорокотяженко К. С.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Працевлаштування молоді на сьогоднішній день бентежить багатьох громадян України. Кожна молода людина, йдучи у доросле життя, прагне

вибрати собі професію за покликанням. Молодь впливає на суспільні процеси, визначаючи майбутнє держави, використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал. Однією з найважливіших проблем стало молодіжне безробіття, а саме отримання першого робочого місця.

Одним із найважливіших нормативно-правових актів щодо регулювання праці є «Кодекс законів про працю України», який регулює трудові відносини працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва, а також піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни. Питання праці молоді регулюється Кодексом законів про працю України, який містить главу XIII «Праця молоді». Але, в цілому, цей закон, враховуючи зміни українського суспільства, не відповідає потребам часу.

Відповідно до Закону України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" держава забезпечує працездатній молоді надання першого робочого місця на строк не менше двох років після закінчення або припинення навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах, завершення професійної підготовки і перепідготовки. Але держава не виконує положення цього закону, адже кожен рік майже 50 % молоді після закінчення вищих навчальних закладів не можуть знайти роботу або працюють не за фахом.

Важливою проблемою зайнятості молоді є відмова роботодавця в наданні першого робочого місця, це пов'язано з достатньо низьким рівнем компетенції, отриманої фахівцем. Молоді люди, які бажають працевлаштуватись, як правило, не мають досвіду роботи, наявність якого є найбільш поширеним аргументом для відмови. Таким чином, вирішення проблеми працевлаштування молоді має велике значення з точки зору реалізації трудового потенціалу і є важливою умовою економічного зростання.

У статті 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню і розвитку молоді» молоддю або молодими громадянами вважаються громадяни України від 14 до 35 років. Тому постає питання, хто саме має отримати перше робоче місце.

Закон України «Про зайнятість населення» встановлює для всіх підприємств, установ, організацій, незалежно від форми власності та організаційних форм (з числом тих, що працюють не менше 20 осіб), квоту робочих місць для працевлаштування молоді, яка закінчила загальноосвітні, професійно-технічні і вищі навчальні заклади. Ця квота складає 5 % від загальної чисельності робочих місць. У разі ж відмови в прийомі на роботу в рамках встановленої броні, підприємство може бути оштрафовано в розмірі чотирьох мінімальних заробітних плат.

Більш того, як показує практика, порушення з боку роботодавців носять систематичний та масовий характер не тільки через їх схильність до порушень, а й через відсутність гарантій і прав для самих роботодавців з боку держави.

Істотною проблемою, що впливає на становище молоді на ринку праці, є гендерна нерівність. З нею стикаються і молоді фахівці, й, особливо, молоді жінки приблизно з 24 років, коли народження і виховання дітей змушує їх відкладати свої професійні інтереси. Незважаючи на проголошену в законодавстві України рівність трудових прав, чоловіки мають реальну перевагу перед жінками. Це можна пояснити небажанням власника покладати на себе зайві проблеми, пов'язані з необхідністю заміни у разі виходу у відпустку по вагітності і родам, з оплатою лікарняних, у зв'язку з хворобою дітей робітниці. Це ще одна проблема, яка вимагає законодавчого вирішення, внаслідок того, що в сучасних умовах український ринок праці стає все жорсткішим в гендерному відношенні.

У цілому проблема зайнятості молоді в Україні вимагає від держави першочергової розробки особливої системи заходів, які б забезпечували не тільки надання тих або інших гарантій, але і їх реалізацію, а це можливо лише за умови прийняття нового Трудового кодексу.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ НАСЛЕДСТВА

Старостина А.Е. Говтва И.Н.

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Климчук Ю.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Наследство-это переход прав и обязательств от физического лица, который умер, к другим лицам.

Основания правонаследования:

- 1.Включение к наследникам по завещания или по закону.
- 2.Открытие наследства.
- 3.Принятие наследства.

Наследники по закону получают право на вступление в наследство в случае отсутствия наследников по завещанию. Существует всего пять очередей наследников.

- 1.Первая очередь: дети, супруг(супруга), родители умершего.
- 2.Вторая очередь: братья, сестры, дед, бабушка умершего.
- 3.Третья очередь: родные дядя и тетя умершего.
- 4.Четвертая очередь: лица, которые проживали с умершим одной семьей не менее пяти лет до момента открытия наследства
5. Пятая очередь: все остальные родственники до шестой степени родства включительно.

Понятие “завещание” применяется в двух значениях: завещанием называется сам документ, в котором находится свое выражение воля завещателя, так и акт выражения воли завещания. Завещание заверяется государственным, частным нотариусом, а так же другими должностными лицами (согласно ст.56 Закона Украины от 02.09.1993г. “О нотариате”)

Существует свобода завещания. В завещании завещатель может лишить права наследства одного, нескольких или всех наследников по закону, может в любое время изменить или отменить написанное им завещание, написавши новое (ст.534 и 544 ГК Украины).

Наследство по закону имеет место, когда оно не изменено завещанием (ч.2 ст. 524 ГК Украины).

Под открытием наследства имеется ввиду наступление обстоятельств, которые тянут за собой наследование. Таких обстоятельств два: смерть человека и вступление в законную силу судебного решения о объявлении личности умершего.

Время открытия наследства имеет важное юридическое значение. В зависимости от него определяется состав прав и обязательств, что должны перейти к наследникам. С этого времени отсчитываются сроки, установленные для принятия наследства и отказа от нее, а так же для предъявления претензий кредиторам наследодателя.

Место открытия наследства имеет важное значение. В нотариальную контору по месту проживания открытия наследства должны подаваться заявления наследника о принятии наследства, выдачу свидетельства о праве на наследство, а кредиторы наследодателя предъявляют претензии к наследникам по их долгам.

Местом открытия наследства определяется последним местом проживания наследодателя, а если оно не известно местонахождение имущества или его основной части. Местом проживания несовершеннолетних, или граждан, что находятся под опекой, определяется местонахождением их родителей (ст.526 ГК Украины).

Наследство по завещанию может быть тогда, когда наследодатель при жизни распоряжается своим имуществом таким образом, что после его смерти оно переходит к лицам, указанным в письменном завещании.

Наследодателем может быть только гражданин, а наследником гражданин, юридические лица, государство и другие участники гражданских отношений. Согласно ГК Украины право наследства по завещанию определяется следующими статьями: Статья 1233- 1257.

Наследство может быть принято после окончания срока (шестимесячного) и без обращения в суд при наличии согласия на это всех других наследников. Приняв наследство, наследник тем самым осуществляют свое право наследования. После принятия наследства к наследникам переходят все права и обязанности.

Объектами наследования могут быть: жилые объекты, квартиры, гаражи и автомобили; дачи и садовые дома; ценные бумаги; авторские права.

В Украине действует налог на наследство. В соответствии со ст.174 Налогового Кодекса Украины для родственников первой степени родства установлена ставка налога 0%. Родственникам первой степени родства являются супруг(супруга), дети и родители умершего. Ставка налога для наследников, не являющихся членами семьи первой степени родства, составляет 5%.

Если наследодатель являлся не президентом или наследники являются не президентом Украины, то ставка налога существенно увеличивается- 15% если стоимость унаследованного имущества меньше 10 минимальных зарплат (на 1 января 2012 года размер минимальной заработной платы составляет 1073 гривны) и 17%- если стоимость больше указанной суммы.

Литература:

1. Основы права. Остапенко О.Г
2. Правоведение. Научное пособие Пилипенко П.Д.-Львов “Новый Мир-2000”
3. <http://meget.kiev.ua/kodeks/grazdanskiy-kodeks/glava-85/>
4. <http://onlylaw.com.ua/text/heir/heir1.html>

ОПЛАТА ТРУДА В УКРАИНЕ И ЕЕ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ТРУДА

Субит Р.И

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

Большая часть населения является наемными работниками и от того, каков размер их заработной платы, зависит уровень достатка самого работника и членов его семьи, а значит и всей Украины. В свою очередь, размер заработной платы зависит от множества факторов.

Вопросы организации заработной платы представляли интерес во все времена. Среди актуальных проблем, требующих первоочередного решения называют следующие:

- низкая роль заработной платы в системе стимулов рыночной экономики;
- не используются научно-обоснованные нормативы и нормы труда на большей части предприятий;
- заработная плата наемных работников на многих предприятиях не защищена, т.к. на них не заключены коллективные договоры;
- значительна межотраслевая и региональная дифференциация заработной платы и т.д.

Существует множество причин, которые снижают эффективность труда в общественном производстве, а их последствия оказывают

негативное влияние на экономическое положение работников. Вот почему данная проблема является весьма актуальной. Значительную роль в формировании фонда оплаты труда, организации оплаты труда играет коллективный договор.

Законом Украины «Об оплате труда» предусматриваются две сферы регулирования заработной платы: на государственном и договорном уровнях.

Государство осуществляет регулирование оплаты труда работников предприятий всех форм собственности путем установления минимальной заработной платы, а также иных государственных норм и гарантий.

Согласно ст. 3 Закона «Об оплате труда» минимальная зарплата — это законодательно установленный размер заработной платы за простую, неквалифицированную работу, ниже которого не может производиться оплата за выполненную работником месячную, почасовую норму

Организация оплаты труда представляет собой систему организационно-правовых средств, направленных на установление содержания и порядка введения системы оплаты труда, тарифной системы, нормирования труда и т.д.

Все нормы по оплате труда в рамках своей компетенции предприятия устанавливаются в коллективном договоре.

Система оплаты труда. Под системой оплаты труда понимается способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащего выплате работникам, в соответствии с произведенными затратами труда, а в ряде случаев и с его результатами. На предприятии системы оплаты труда устанавливаются в коллективном договоре.

Практика выработала две основных системы — повременную и сдельную системы оплаты труда.

Сдельная система предполагает определение заработка в зависимости от фактической выработки продукции надлежащего качества.

Повременная система может иметь три подвида — почасовая, подневная, помесечная. Труд оплачивается за фактически отработанное время: часы, дни, месяцы т.д.

Премирование работников. Под премированием понимается выплата работникам денежных сумм сверх основного заработка в целях стимулирования результатов труда и их поощрения.

Премирование осуществляется в двух формах:

- 1) премирование, предусмотренное системой оплаты труда;
- 2) премирование как вид поощрений (вне системы оплаты труда).

Надбавки и доплаты. Назначение надбавок из основной оплаты труда состоит в том, чтобы стимулировать работников:

- 1) к повышению деловой квалификации и росту мастерства;
- 2) к длительному выполнению трудовых обязанностей в определенной сфере трудовой деятельности.

Запрещается дискриминация в оплате труда, снижение ее размера в зависимости от происхождения, социального, имущественного положения, политических, религиозных убеждений, членства в профсоюзе, места жительства и других причин, установленных в законе.

Каждый трудящийся должен точно знать свои права и требовать их исполнения от администрации предприятия. Работодатель, а в первую очередь профсоюз, должен разъяснить работнику его права и обязанности в соответствии с ныне действующим законодательством. Необходимо также повышать правовую культуру населения через средства массовой информации, проводить разъяснительную работу.

Заработная плата является и всегда являлась спорным вопросом между работников и работодателем, который возникал по различным причинам и по собственной некомпетентности.

Литература:

1. Конституция Украины от 28 июня 1996 года.
2. Евсеева Т. Р. Организация и виды материального стимулирования работников, 20/2001.
3. Закон Украины «Об оплате труда» [Электронный ресурс].
4. Мешков А.В., Мудра Г.Е. «Управление организация труда на предприятиях в Украине» / Научные труды ДонНТУ. Сер.: экономическая / ДонНТУ.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ СЕЛА

Харина Н.Л.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Изменения в государственном развитии, в экономике, общественных отношениях России, которые произошли с начала 90-х годов, породили множество социально-экономических проблем, и в большей степени – на селе.

Постановлением Правительства Российской Федерации утверждена федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2020 года».

Необходимость разработки и реализации долгосрочной федеральной программы «Социальное развитие села до 2020 года» обусловлена:

- 1) социально-политической остротой проблемы и ее общефедеральным значением;
- 2) межотраслевым и межведомственным характером проблемы, необходимостью привлечения к ее решению органов законодательной и исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях, органов местного самоуправления;

3) необходимостью приоритетной государственной финансовой поддержки развития социальной сферы и инженерного обустройства сельских территорий.

Программа разработана для достижения следующих основных целей:

- развитие социальной сферы и инженерной инфраструктуры сельских муниципальных образований;

- сокращение разрыва между городом и селом в уровне обеспеченности объектами социальной сферы и инженерной инфраструктуры;

- создание правовых, организационных, институциональных и экономических условий для перехода к устойчивому социально-экономическому развитию сельских муниципальных образований;

- расширение рынка труда в сельской местности и создание условий для развития сельской экономики;

- создание условий для завершения передачи объектов социальной сферы и инженерной инфраструктуры сельскохозяйственными организациями в ведение органов местного самоуправления.

Программные мероприятия направлены на решение следующих основных задач:

- стимулирование привлечения и закрепления для работы в социальной сфере и других секторах сельской экономики выпускников высших учебных и средних профессиональных заведений, молодых специалистов;

- улучшение состояния здоровья сельского населения за счет повышения доступности и качества медико-санитарной помощи;

- повышение роли физкультуры и спорта в деле профилактики правонарушений, преодоления распространения наркомании и алкоголизма;

- повышение образовательного уровня учащихся сельских школ, приведение качества образования в соответствие с современными требованиями, обеспечивающими конкурентоспособность кадров на рынке труда;

- активизация культурной деятельности на селе;

- развитие и расширение информационно-консультационного и правового обслуживания сельского населения;

- повышение уровня и качества электро-, водо- и газоснабжения сельских поселений, обеспечение их телекоммуникационной связью;

- расширение сети и благоустройство сельских автомобильных дорог;

- повышение уровня занятости сельского населения, сохранение и создание новых рабочих мест.

Основные пути решения программных задач:

- приоритетная государственная поддержка развития социальной сферы и инженерного обустройства сельских муниципальных образований на федеральном, региональном и местном уровнях;

- розробка і реалізація ефективного економічного механізму, забезпечуючого содержание і експлуатацію об'єктів соціальної сфери і інженерної інфраструктури села на рівні нормативних вимог;
- підвищення ефективності використання матеріально-технічних і кадрових ресурсів соціальної сфери села шляхом впровадження нових прогресивних форм діяльності;
- розробка і впровадження в сільському будівництві нових економічних проєктів житлових будинків, житло-виробничих, житло-сервісних комплексів, громадських будівель, адаптованих до різних типів сільських поселень, їх місцевості, демографічної ситуації і інших умов;
- удешевлення сільського житло-громадянського будівництва шляхом впровадження нових конструктивних рішень, вітчизняних будівельних матеріалів і технологій, розширення застосування комплектів деталей і будинків, будівництва житла «під ключ», розвитку інжинірингових послуг, зниження вартості будівельних матеріалів, застосовуваних в сільському будівництві;
- створення умов для залучення в соціальну сферу села засобів сільськогосподарських виробників, а також засобів інших позабюджетних джерел, організації і функціонування в сфері обслуговування сільського населення малих підприємств;
- формування правового і методичного забезпечення соціального розвитку села.

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ : ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Яковенко А. А., Міхоль В. О.

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

Зайнятість населення – це сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою їх участі у суспільно корисній праці та забезпечення розширеного відтворення робочої сили [1, с.37].

Закон України «Про зайнятість населення» визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної політики у сфері зайнятості населення, гарантії держави щодо захисту прав громадян на працю та реалізації їхніх прав на соціальний захист від безробіття. Таке визначення охоплює великий комплекс проблем, за якими стоять структурна, інвестиційна, цінова, грошово-кредитна, кадрова, освітня, міграційна, демографічна, соціальна політика держави. Ця сукупність соціально-трудових відносин знаходить свій прояв у певних економічних категоріях, таких, наприклад, як індивідуальна або колективна трудова

діяльність, процес самої праці, продуктивність праці, її умови, нормування, мобільність та професійна підготовка кадрів, доходи і заробітна плата тощо. Звідси випливає, що зведення проблеми зайнятості населення лише до відсутності безробіття – це невиправдане, помилкове і шкідливе з точки зору державної політики зайнятості припущення [2, с.162].

Забезпечення задовільного рівня зайнятості молоді на сьогодні виступає одним із пріоритетних завдань розвитку держави. Адже саме молодь є найактивнішою частиною працездатного населення.

Молодь більше піддається і зовнішнім, і внутрішнім впливам щодо ситуації із забезпеченням її зайнятості як продуктивнішої частини населення. Спостерігається така ситуація, що в умовах нестабільності молоді робітничі кадри можуть бути скороченими з підприємств через брак відповідного досвіду (до 10-20%), працівники фінансових установ – через зменшення обсягу операцій та зниження рівня доходу (до 9-12%), менеджери середньої ланки – через оптимізацію організаційних структур суб'єктів господарювання, що пов'язано із уповільненням темпів ділової активності (до 8-10%), працівники держапарату – через проголошення Президентом України скорочення чисельності держапарату, в тому числі по Секретаріату на 20% тощо [3, с.51].

У процесі пошуку роботи безробітна молодь стикається із певними психологічними труднощами. Їхньою причиною є відсутність в особи внутрішньої готовності до активних дій, невміння змінити попередні установки, мотивація поведінки в нових ринкових умовах [4, с.30].

Основними заходами, які повинні проводитися для зменшення безробіття серед молоді, мають бути агітаційна та просвітницька роботи.

Для цього необхідно:

- 1) створити Молодіжну біржу праці;
- 2) розробляти проекти, орієнтовані на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді;
- 3) проводити дослідження з метою визначення спеціальностей, професійних навиків та рівня кваліфікації, якими повинні володіти випускники;
- 4) включити до навчальних програм обов'язкове стажування студентів;
- 5) розробити та впровадити механізм фінансової та іншої підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації цієї програми;
- 6) проводити інформативні й навчальні семінари та тренінги щодо можливостей працевлаштування, активізації власних зусиль у вирішенні проблем зайнятості та підвищенні самооцінки;
- 7) запровадити в програмах навчальних закладів курси з техніки пошуку роботи та факультативні заняття з організації власної справи;

8) провадити координацію міжнародної діяльності: в частині обміну студентами з метою стажування, виконання волонтерських і тимчасових робіт.

Зрозуміло, що система заходів щодо зниження рівня безробіття молоді не обмежується наведеним, існує багато можливостей для творчого пошуку шляхів виходу зі складної ситуації, що склалася зараз на ринку праці, але у будь-якому разі тільки комплексний підхід до розв'язання проблеми дозволить досягти певних позитивних зрушень у сфері працевлаштування молоді в Україні.

Література:

1. Краснов Ю. Методологічні основи відтворювального механізму зайнятості населення // Україна: аспекти праці. – 2008. - №4. – С.37-40
2. Левчук Ю.С. Теоретичні аспекти зайнятості населення // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №5. – С.160-164
3. Богоявленська Ю.В. Адміністративно-правові механізми управління зайнятістю молоді в Україні в умовах фінансової кризи // Економіка та держава. – 2009. - №3. – С.44-54

СЕКЦІЯ 5. ЗАГАЛЬНОНАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

Акмырадов Я.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Слияние и поглощение – постоянный спутник экономической деятельности в условиях рыночной экономики. А в последние годы их масштабы, как во всём мире, так и в Украине достигли невиданных ранее размеров. Так, только за одну неделю с 13 по 19 февраля 2009 год в Украине произошло изменение долей в компаниях: ИЦ «ЭЛВИСТИ», «ИКС-Маркет» и «ИКС-Техно», при этом увеличились пакеты акций в компаниях «Автор», «Бест Бауэр Украина» и «ИКС-Мегатрейд». Были проданы 100% акций инвестиционной компании «Юпрас Капитал». «Николаевагропроектбуд» приобрёл 48,32% пакета акций «Украгроинжпроекта». Поэтому исследование мотивов и особенностей современных слияний и поглощений приобретает в настоящее время особую актуальность.

Слияние и поглощение корпораций является постоянным спутником экономической деятельности в условиях рыночной экономики. Можно выделить пять основных всплесков слияний и поглощений, каждый из которых имеет свои особенности. Первый всплеск наблюдался с 1897 по

1904 год - «слияния с целью образования монополий». Компании стремились усилить своё влияние, пользуясь преимуществами монополий и экономией от роста объёмов производства, возникающей благодаря внедрению в производство новых технологий. Второй всплеск «слияния с целью образования олигополий» с 1918 по 1932 год. Третий всплеск «слияние разнородных предприятий (конгломератные слияния)» с 1955 по 1975 год. Вскоре, уже в 1980-е годы, в так называемую «эпоху враждебных поглощений (поглощение компании без согласия её руководства путём скупки акций на рынке) и мегасделок», эти конгломераты сами стали объектами поглощений. С 1992 года по настоящее время мы наблюдаем всплеск «глобальных слияний», направленных на увеличение критической массы и соответствующие ожидания, связанные с ростом на рынках ценных бумаг.

Приобретения и слияния в настоящее время происходят в следующих формах:

- горизонтальная интеграция – слияние фирм, функционирующих в одной области деятельности и на одном этапе производственного цикла;
- вертикальная интеграция – слияние фирм, функционирующих в одной области деятельности, но на разных этапах производственного цикла;
- диверсификация – функционирование в несвязанных областях деятельности.

Мотивы к слияниям и поглощениям можно подразделить на оборонительные и наступательные.

Оборонительные – защита компании от неблагоприятных рыночных условий или «хищников». Они могут включать горизонтальную и вертикальную интеграцию. Основными оборонительными мотивами горизонтальной интеграции являются: эффект масштаба; устранение избыточных мощностей; поддержание мощностей; устранение конкуренции; обеспечение роста; приобретение управления; приобретение разработок (патентных и исследовательских). Основными оборонительными мотивами вертикальной интеграции являются: обеспечение постоянных поставок; контроль поставок конкурентов; защита рынков сбыта; ограничение конкуренции и контроль цен.

Оборонительные мотивы для диверсификации включают в себя следующие меры: распределение делового риска; уменьшение циклической нестабильности; замена вида деятельности, переживающего спад.

Наступательные мотивы – использование преимуществ над выявленными слабостями других компаний или отраслей. Они включают: политику агрессивного роста; освобождение от активов; финансовые возможности; личные обстоятельства.

Большинство мотивов относятся к компаниям, занимающим прочные позиции и намеревающимся поглотить другую компанию. К компаниям,

ожидающим поглощения, относятся следующие мотивы: низкая прибыль или её отсутствие; некомпетентное управление; дефицит оборотных средств; нехватка инвестиционных возможностей; желание части владельцев ликвидировать все или часть своих пакетов акций.

В случае сопротивления приобретению могут приниматься следующие меры: разделение компании; распространение выгодной информации среди акционеров; контрпредложение; поиск альтернативного покупателя; выкуп компании управляющими; перекупка собственных акций; переоценка активов; продажа или приобретение активов; восстановление статуса компании закрытого типа; снижение общественного контроля.

Исследования показали, что основным фактором определяющим эффективность слияния и приобретение в настоящее время является «общая сплоченность», позволяющая компании постоянно интегрировать важнейшие знания и ресурсы, ликвидируя культурные, организационные и функциональные границы, что оказывает существенное влияние на конкурентоспособность компании. Компании, обладающие прочной «общей сплочённостью» работают значительно лучше, чем их конкуренты.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бабенко И.В.

Юго-западный государственный университет

Управление эффективностью развития представляет собой процесс, носящий комплексный характер и предусматривающий решение вопросов формирования эффективности, складывающейся под влиянием множества внутренних и внешних факторов; оценку эффективности социально-экономических систем; выявление и практическое использование резервов роста эффективности развития.

Целью оценки эффективности развития социально-экономической системы любого уровня является определение закономерностей и тенденций развития системы, принятие на их основе оптимальных управленческих решений, формирование научно обоснованных текущих и перспективных планов и осуществление контроля за выполнением планов и управленческих решений.

Современная наука в своем арсенале имеет большое количество разнообразных приемов и методов оценки эффективности развития, однако единого общепризнанного показателя, способного выполнить подобную оценку не существует. Это заставляет исследователей использовать системы показателей, комбинируя их с помощью известных методик.

Для оценки эффективности социально-экономического развития

хозяйственной системы при всем многообразии применяемых методов можно выделить пять основных подходов: 1) использование системы критериев; 2) методы сравнительной рейтинговой оценки; 3) комплексный коэффициентный анализ, 4) нормативный метод; 5) метод сравнительной экономической эффективности.

Методика системы критериев при оценке эффективности развития системы основывается на использовании ряда ключевых экономических параметров, нарушение которых приведет в перспективе к неудовлетворительному состоянию системы.

Вторая группа методов, используемых для оценки эффективности развития социально-экономических систем – методы сравнительной рейтинговой оценки. В основе расчета итогового показателя сравнительной рейтинговой оценки лежит сравнение социально-экономических систем по каждому из учитываемых показателей с условной эталонной системой, имеющей наилучшие результаты по всем показателям.

Нормативный метод оценки экономической эффективности широко использовался в планово-директивной экономике. Методика предполагает проверку выполнения нормативных неравенств по ряду параметров.

Метод сравнительной экономической эффективности, предполагает, что эффективность определяется по различным вариантам затрат и объемам реализованной продукции, на основе суммарных и удельных показателей.

В рассматриваемых методиках оценки эффективности развития далеко не всегда используется комплексный подход к анализу и управлению. В этой связи требуется комплексное исследование показателей развития предприятий, как на микро, так и на макро уровнях. Оно основывается на системном подходе к экономическим процессам предприятия, которые исследуются в динамике и во взаимосвязи с отработанной системой показателей. Многообразие и сложность процессов деятельности предприятий требуют классификации этапов исследования, выделения первичных и вторичных элементов, их взаимной увязки.

Статистическая оценка эффективности развития социально-экономической системы в настоящее время еще не получила широкого применения, поскольку принято считать, что фиксировать требуется только отрицательную траекторию развития, т.е. выход организации за грань банкротства. Между тем использование скалярной оценки не только отрицательных, но и положительных траекторий на основе синтеза динамических нормативов и применения непараметрических ранговых методов весьма актуально для эффективного управления предприятием.

Список источников

1. Градобоев Е. В. Проблема классификации методов оценки эффективности функционирования предприятия // Известия ИГЭА. 2007. №2. URL: <http://cyberleninka.ru>

2. Никитчук С. С., Анализ основных подходов к определению оценки эффективности управления предприятием [Текст] / С. С. Никитчук, Э. Е. Рубин // ВЕЖПТ. 2011. №3. С.39-43.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Бао Шанянь,
аспирант кафедры Управления производством
ФБГОУ ВПО Воронежская государственная лесотехническая
академия

Роль малого предпринимательства в обеспечении экономического роста, финансовой стабилизации бюджета, снижении социальной напряженности в лесном хозяйстве велика. Лесное хозяйство — важная отрасль лесного комплекса региона. От его состояния и уровня развития зависит обеспеченность народного хозяйства и населения в древесине и других продуктах леса. Все земли России, где произрастают леса, исторически охвачены государственной системой лесного хозяйства. Эти земли образуют государственный лесной фонд при этом 30% лесного фонда пригодны для ведения лесозаготовок. Не менее широко известны водоохранные, почвозащитные, средообразующие, и другие экологические функции лесов.

Однако в российском лесном хозяйстве существует множество факторов, сдерживающих проникновение малого предпринимательства в лесной сектор. Низкая доходность, недоступность банковских кредитов, отсутствие квалифицированных кадров, невысокий правовой уровень предпринимателей, это только некоторые из серьезных проблем ограничивающих привлекательность лесного хозяйства для малых предприятий.

Отправной точкой формирования системы критериев развития малого предпринимательства стало признание того, что цели и задачи лесного хозяйства, и лесного предпринимательства в целом, в схожи: охранять, защищать, воспроизводить леса и пользоваться ими без разрушения и деградации, производя конкурентоспособную лесную продукцию, в том числе и глубокой переработки древесины, то есть единство экономической и лесохозяйственной эффективности. Общая площадь лесов Воронежской области составляет 500 тыс. га. В лесном хозяйстве Воронежской области осуществляют предпринимательскую деятельность 511 арендаторов обеспечивших на 01.01.2013 г. поступления в бюджет виде платы за лесопользования в размере 59978,4 тыс. руб., в том числе в бюджет Воронежской области в размере 6351,8 тыс. руб.

Нами сформированы индикаторы развития малого

предпринимательства в системе лесного хозяйства.

Во-первых, это уровень экономической эффективности осуществления предпринимательской деятельности. Этот индикатор характеризует отдачу авансированных производственных и трудовых ресурсов малого предприятия. Рост показателя в динамике оценивается положительно, а превышение над средним по отрасли значением свидетельствует о высокой результативности деятельности отдельной предпринимательской структуры на территории.

Во-вторых, это арендная плата за лесопользование в расчете на 1 га арендованных площадей, уплачиваемая малым предприятием за год лесохозяйственной деятельности. Этот индикатор характеризует долю арендной платы, приходящейся на 1 га арендной площади, а его рост в динамике оценивается положительно.

В-третьих, это площадь арендованных лесных участков в расчете на 1 арендатора, лесопользователя. Этот индикатор характеризует, какое количество арендованной площади приходится на 1 арендатора. Рост показателя в динамике оценивается положительно, а превышение над средним по отрасли значением свидетельствует о росте заинтересованности предпринимателей в ведении предпринимательской деятельности в данной сфере экономики.

В-четвертых, это лесная площадь свободная от аренды в расчете на 1 работника лесничества. Этот индикатор характеризует, характеризует количество свободной лесной площади, приходящейся на 1 работника лесничества. Рост показателя оценивается отрицательно, т.к. при сокращении численности занятых в лесном хозяйстве (среднесписочная численность работников лесного хозяйства в федеральных округах Российской Федерации в области лесных отношений в 2004 году составляла 179382 чел., в 2007 году 170536 чел., а в 2009 году 70248 чел.) возрастает нагрузка на оставшийся штат работников, что в конечном итоге снижает качество работ. При этом лесничие обязаны, кроме всего прочего, постоянно заботиться не только об охране лесов от пожаров, браконьеров, вредителей, болезней, но еще об их улучшении.

В качестве объекта апробации предложенных индикаторов нами были использованы сведения о лесохозяйственной деятельности и состоянии лесного хозяйства 23 лесничеств (включая предпринимательские структуры, функционирующие на их территориях) Воронежской области. Установлено, что предложенная система индикаторов достаточно полно отражает развитие предпринимательских структур системы лесного хозяйства на отдельно-взятых территориях – участках лесного фонда.

Считаем, что индикаторы можно использовать как при дифференцировании участков лесного фонда по уровню их привлекательности для предпринимательских структур, так и для выделения сбалансировано развивающихся (сочетание экономической –

лесохозяйственный эффект) форм ведения предпринимательской деятельности.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ВИТРАТИ» ЯК ПЕРЕДУМОВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Аспірантка Білоножко М. М.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Процес виробництва є сукупністю операцій з виготовлення продукції та одним з основних процесів господарської діяльності. У процесі виробництва використовуються природні ресурси, сировина, матеріали, паливо, енергія, трудові ресурси, основні засоби та здійснюються інші витрати. У зв'язку з цим на рахунках бухгалтерського обліку повинна своєчасно, повно і правдиво відображатись інформація про фактичні витрати на виробництво продукції, яка використовується для розрахунку фактичної собівартості, а також для контролю за раціональним використанням трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Дослідження сутності витрат має велике значення для визначення їх складу. Тільки це є науково обґрунтованою передумовою встановлення раціонально організованого обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, визначення напрямів вдосконалення економічної роботи на всіх рівнях управління суб'єктом господарювання. Економічну сутність витрат на виробництво розглядали з погляду економічної теорії, починаючи від трудової теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), теорії “трьох чинників” (Ж. Сей), теорії витрат виробництва (Т. Мальтус, А. Маршалл, Дж. Кларк, Дж. Кейнс).

У вітчизняній економічній літературі трактування категорії «витрати» не є однозначним. Найбільш вживаними визначеннями витрат є

- витрати у формі виплат (економічні витрати);
- витрати, що формують вартість продукції (вартісні витрати).

Згідно Податкового кодексу України витрати визначаються як сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).[1]

Трактування поняття «витрати» сучасними вітчизняними та зарубіжними вченими наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття витрат

Автор	Визначення
-------	------------

Іванілов О.С. [2]	Витрати – це грошовий вираз використання факторів виробництва для виробництва та реалізації продукції.
Грещак М.Г., Коцюба О.С. [3]	Витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети
Партин Г.П. [4]	Витрати – це грошове вираження суми ресурсів (матеріальних, технічних, трудових, фінансових, інформаційних тощо), використаних для виробництва та реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, здійснення інших видів господарської діяльності, спрямованої на досягнення стратегічних і поточних завдань розвитку суб'єктів господарювання
В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар [5]	Витрати виробництва і реалізації (собівартість продукції, робіт, послуг) представляють собою вартісну оцінку використовуваних в процесі виробництва продукції (робіт, послуг), природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних засобів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію
Турило А.М. [6]	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини споживаних ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети

Економічні витрати будь-якого ресурсу, вибраного для виробництва продукції, дорівнюють його вартості при найкращому із всіх можливих варіантів використання. Під поняттям витрат в економічному плані розуміють альтернативні витрати, що визначаються кількістю одного товару, яким необхідно пожертвувати для збільшення виробництва іншого.

Бухгалтерські витрати відрізняються від економічних тим, що вони не включають вартості послуг чинників виробництва, які є власністю підприємства. Бухгалтерські – це явні (зовнішні) витрати, що визначаються підсумком витрат підприємства на оплату закуплених ресурсів (оплата сировини, палива, енергії, виплата заробітної плати і т.п.), які не належать власникам підприємства. Облік як елемент управління витратами необхідний для підготовки інформації для прийняття обґрунтованих господарських рішень.

Список використаної літератури.

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р № 2755-VI [Електронний ресурс].– Режим доступу:

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>

2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник / За ред. Іванілова О.С., ХДТУБА– Харків, 2007 – 704 с.

3. Грещак М. Г. Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. — К.: КНЕУ, 2002. — 131 с.
4. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. — К.: УБС НБУ, 2008. 219с.
5. Комплексный экономический анализ хоз. деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев,. - М.: Финансы и статистика, 2006. 672с.
6. Турило А.М. Управління витратами підприємства: Навч. Посібник/ А. М. Турило, Б. Кравчук, А.А. Турило. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 120 с.

РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ У КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.

Благой В.В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Бюджет держави виступає дієвим інструментом регулювання економічних процесів і засобом реалізації державної політики; в ньому концентрується вагома частка валового внутрішнього продукту, що централізовано розподіляється на розвиток національної економіки. При цьому ключові функції бюджету (розподільча, контролююча та забезпечуюча) виконуються за рахунок ефективного управління його складовими, в першу чергу, видатковою частиною.

Відповідно до Бюджетного кодексу видатки представляють собою кошти, які спрямовуються на реалізацію програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом; до них не належить погашення боргу, надання кредитів з бюджету, розміщення коштів на депозитах, в цінних паперах тощо.

Система бюджетних видатків представляє собою взаємопов'язану сукупність окремих елементів, що характеризують економічні відносини, які виникають в результаті розподілу грошових коштів держави та забезпечують реалізацію її завдань і функцій. В цьому сенсі постає важливе завдання – формування такої обґрунтованої системи видатків, елементи якої були б збалансовані між собою, а їх сукупність забезпечувала б максимально ефективного досягнення мети бюджетної системи.

Видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру та мистецтво, житлово-комунальне господарство та ін. розмежовуються між Державним та місцевими бюджетами. Загальні тенденції розмежування видатків зберігаються – на протязі останніх років частка видатків Державного бюджету в сукупних видатках Зведеного бюджету коливалась

від 66 до 78%, що значно перевищує показники багатьох країн (Російської федерації, країн Прибалтики, ЄС та ін.).

Незважаючи на законодавче закріплення програмної класифікації, на сьогодні в Законі про Державний бюджет України на певний рік неможливо відслідкувати конкретні бюджетні програми; додатки до закону містять класифікаційні програмні коди за певними відомствами та суб'єктами бюджетного процесу, а безпосередньо назви програм конкретизовані в матеріалах головних розпорядників бюджетних коштів.

Представляє значний інтерес і економічна класифікація, згідно з якою видатки поділяються на поточні та капітальні. Так на протязі останнього десятиліття бюджетні видатки характеризуються співвідношенням на користь поточних, частка капітальних видатків не перевищувала 12-13%, зокрема в Державному бюджеті на 2012 р. вона становить 9,75% [1].

Зростання частки капітальних видатків, бюджетних інвестицій, нарощування потенціалу інноваційної-інвестиційної складової бюджету є необхідною умовою розвитку економічного сектору країни. Неприпустимим є фінансування галузей, що сприяють розвитку виробничого, людського та ін. капіталу по остаточному принципу. Саме система видатків представляє собою потенційні можливості для розвитку економіки, реалізації економічних реформ і запобігання негативним наслідкам впливу фінансово-економічної кризи. Збільшення частки економічних видатків сприятиме нарощенню обсягів виробництва, і як наслідок, забезпечить збільшення доходної частини бюджетів [2].

При цьому місцеві бюджети є більш соціальними, ніж Державний бюджет; видатки місцевих бюджетів на соціальні програми досягають до 70-80% видаткової частини, в той час, як видатки на економічну діяльність не перевищують 5%. З місцевих бюджетів фінансується вагома частка шкільної та дошкільної освіти, більша частка медичної допомоги, програм соціального захисту населення тощо. Необхідним є перегляд переліку видатків, що враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів, розробка нормативів видатків, що будуть враховувати специфіку розвитку тих чи інших регіонів [3].

Удосконалення системи бюджетних видатків є об'єктивно необхідною умовою та підґрунтям реалізації комплексу економічних реформ в країні.

У дослідженні висвітлено особливості формування бюджетних доходів на сучасному етапі трансформації економічних відносин в країні; обґрунтовано ключові напрями удосконалення системи видатків державного бюджету у відповідності з дією об'єктивних економічних законів та ефективним зарубіжним досвідом.

Реалії економічного сьогоднішнього вимагають використання сукупності виважених форм, методів і принципів перерозподілу видатків між рівнями бюджетної системи, економічними характеристиками операцій тощо з метою посилення ефективності виконання функцій і завдань держави та забезпечення її сталого соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Закон України Про Державний бюджет України на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/4282-vi>.
2. Богомолова Н.І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави / Н.І. Богомолова // Ефективна економіка, 2011. – №11. [Електронний ресурс].
3. Амбрик Л. П. Державні видатки в контексті забезпечення економічного зростання / Л.П. Амбрик // Ефективна економіка, 2011. – №9. [Електронний ресурс].

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ»

Божидай І.І.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Не дивлячись на досить вагомий внесок зарубіжних і вітчизняних вчених, значну кількість наукових праць і розробок досі залишається проблема розгалуженості і невизначені поняття «стратегія».

Історично дане поняття запозичене з військового лексикону, в економічному аспекті поняття стратегії з'явилась в 60-х роках ХХ століття як інструмент переорієнтації та прискорення зростання організації.

Невизначеність базового понятійного апарату, при достатньо великій кількості наукових досліджень з різновекторними напрямками дозволяє стверджувати про необхідність уточнення та узагальнення поняття «стратегія».

Для цього було проведено аналіз наукових джерел та виокремлено основні напрямки формування сутності поняття «стратегія».

Найбільш розповсюдженою концепцією є трактування стратегії як плану. Її дотримуються зарубіжні науковці: К. Ендрюс, Дж. Пирс, Р. Робінсон, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Е. В. Вергілес; та вітчизняні: Р.А. Фатхутдинов, О. М. Кукушкін, Н. М. Тошина, А. Гершун та М. Горський.

До іншої групи входять І. Ансофф, Б. Будзан, К. Боумен, Р. Румельт, В. Глюк, А. М. Долгоруков, вони переконують, що стратегія – це набір правил.

Наступне трактування – стратегія виступає сукупністю засобів, її дотримуються: Д. Хассі, Дж. Роу, Л. Фаей та Р. Рендел, Ю. І. Кулиняк, Ю.Г. Ковальська.

Деякі вітчизняні науковці вважають стратегію концепцією. Так у Ю.Д. Морозова, І.В. Тараненко – це загальна концепція досягнення цілей

організації, а у О.Л. Трухан – філософська концепція довгострокового розвитку бізнесу.

Інколи науковці у визначеннях сутності поняття «стратегія» вказують відразу на декілька її напрямків. Так, Р. А. Фатхутдинов відзначає план, напрям, курс [17], Г. Минцберг акцентує увагу на плані та сукупності рішень[24].

Таким чином, у теорії стратегічного управління не було відпрацьовано механізм єдиної системи або сукупності поглядів.

Як висновок, поняття стратегії не може бути чітко сформульоване лише на основі сутнісної характеристики та мати одне значення. Аналіз джерел засвідчив різнопланову направленість поняття та його суб'єктивну залежність. Тому, для формування визначення поняття «стратегії», необхідно докладно дослідити способи та результати від її впровадження.

Автори не приділяючи належної уваги за рахунок чого будуть досягнуті стратегічні цілі, тому виникає дефініція поглядів так як вчені найчастіше використовують такі поняття як інструмент, спосіб і засіб досягнення.

Пропонується використання поняття «спосіб досягнення», так як поняття «інструмент» і «засіб досягнення» є тотожними за своїм змістом, та вказують безпосередньо на те, за рахунок чого буде досягнуто результат. А поняття «спосіб досягнення» є більш ємне, бо воно включає в себе поняття «інструменти» і «засоби досягнення», вказуючи на те, яким чином необхідно їх використовувати.

Тому, було сформовано систему поглядів саме на способи реалізації стратегії.

Найбільш узагальненим та розповсюдженим є твердження про те, що стратегія досягається шляхом визначення, врахування та швидкого реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах. До даної групи відносяться наступні зарубіжні вчені: Р. Румельт, В. Глюк, Л. Фазі, Р. Рэнделл, М. Армстронг, Е.В. Вергілес; та вітчизняні: Д. А. Ломоносов, С. В. Ковальчук, О.В. Гродовський, Ю. І. Кулиняк, Ю. М. Краснокутська, І.О. Ступак, П.С. Смоленюк.

Останнім сутнісним аспектом поняття «стратегія» є її результат. Беззаперечно більшість науковців вважають результатом розробки та реалізації стратегії досягнення поставлених стратегічних цілей підприємства. Дане твердження є дуже влучним, так як цілі підприємства визначаються для кожного підприємства індивідуально з урахуванням його стану, позиції та перспективи.

Можна також відмітити, що здійснення місії, реалізація інтересів фірми, досягнення відповідного ефекту та мети є узагальнюючими твердженнями, так як включаючи велику кількість факторів є індивідуальними та орієнтованими на отримання будь-якого бажаного результату.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна визначити стратегію як генеральний напрям чи курс направлений на досягнення визначених стратегічних цілей, що складається з сукупності планів, правил, рішень, концепцій та дій, розроблених на основі творчого науково-обґрунтованого підходу до виживання і успіху, чітко сформульованих завданнях, цілях та політиці, для забезпечення довгострокових конкурентних переваг на основі взаємодії з зовнішнім оточенням та використання зовнішніх та внутрішніх можливостей підприємства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ

Болук Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Придание экономическому росту устойчивого характера является важнейшей задачей государственной политики России, поскольку рост, при котором страна остается с примитивной сырьевой экономикой с низкотехнологичной индустрией («рост без развития» - по определению директора Института экономики РАН, известного российского экономиста Р.С. Гринберга) нельзя признать ни устойчивым, ни перспективным для России. Необходимость обеспечения условий для повышения устойчивости социально-экономического положения страны, административно-территориальных образований, конкурентоспособности отечественных предприятий и решения других экономически и социально значимых задач, требует принципиально новых, прорывных подходов к их решению. Мы разделяем точку зрения, что в сложившихся условиях наиболее реальной альтернативой становится стратегия инновационного развития страны, создание стимулов и условий для продвижения ряда перспективных направлений, связанных с масштабной модернизацией существующих производств во всех сферах экономики; с развитием новых секторов глобальной конкурентоспособности, прежде всего в высокотехнологичных отраслях, активизирующих экономический подъем. Эффективная реализация указанных и других перспективных направлений модернизации требует концентрации усилий потенциальных инвесторов и государства.

Мы считаем в этой связи, что в поле усиленного внимания государства должны быть вопросы обеспечения благоприятного инвестиционного климата, характеризующегося, прежде всего, определенностью «правил игры» и предсказуемостью как для отечественных, так и зарубежных инвесторов (иностранные инвесторы в своих негативных оценках инвестиционного климата в России отмечают быстроту и неожиданность изменений законодательной базы.). Такой подход создает основу конструктивного диалога между иностранными

компаниями и российским правительством, министерствами и ведомствами и, соответственно, постоянного совершенствования инвестиционных процессов в стране. Ключевая роль в этом плане отводится Консультационному совету по иностранным инвестициям (КСИИ), являющемуся представителем интересов иностранных инвесторов в России.

На состоявшемся в октябре текущего года 27-м заседании КСИИ, в котором приняли участие представители крупнейших иностранных инвесторов, работающих в России, подчеркивалось, что для долгосрочного развития нужно реализовать комплекс системных мер, направленных на формирование комфортной деловой бизнес-среды, приток инвестиций, ослабление различного рода трудностей, включая инфраструктурные ограничения. В качестве приоритетных были поставлены также задачи снижения уровня инфляции, издержек в экономике за счет долгосрочной политики по сдерживанию цен на тарифы естественных монополий.

С учетом масштабов нашей страны существует острая необходимость объединения усилий предпринимателей и государства в вопросах, касающихся инфраструктурных проектов. В настоящее время рассматривается законопроект «Об основах государственно – частного партнерства», расширяющего возможности привлечения инвестиций с помощью возврата инвестируемой суммы частных средств за счет будущих налоговых платежей, связанных с использованием этой инфраструктуры. Однако, по имеющимся оценкам, спрогнозировать успех данного нововведения достаточно сложно ввиду низкой деловой активности регионов России. Существуют опасения, что проблема развития инфраструктуры регионов может ухудшиться в связи с вступлением с 1 января 2014 года 5-ой части Федерального закона Российской Федерации от 7 декабря 2011 г. N 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении». Дело в том, что предприятия, осуществляющие сброс сточных вод в централизованную систему водоотведения свыше 200 м. куб. в сутки, будут вынуждены в течение двух лет с момента вступления в силу закона потратить до 10 млн. долларов на строительство локальных очистных сооружений. По сути, в то время, когда России необходимо активнее привлекать крупных инвесторов, для них создаются дополнительные барьеры.

Проведенный нами анализ свидетельствует в целом о смещении приоритетов инвестирования иностранными компаниями из традиционных сфер, которой, например, долгое время была нефтегазовая отрасль, в потребительский сектор, сферу профессиональных услуг и консультирование. Это объясняется тем, что численность среднего класса в России растет и это побуждает действующих инвесторов концентрировать усилия на маркетинг и продажу своих товаров и услуг.

В заключение отметим, что большинство действующих на российском рынке иностранных инвесторов положительно оценивают формирующиеся

в России тенденции в изменении инвестиционного климата, полагаются на вступление России в ВТО, стабильную макроэкономическую ситуацию и растущий потребительский рынок, а среди негативных факторов, снижающих привлекательность инвестиционного климата России, отмечают бюрократию, волокиту, коррупцию и неразвитую инфраструктуру. Таким образом, меры, принимаемые государством по улучшению инвестиционного климата, эффективны, но остаются вопросы, требующие вмешательства в аспектах обеспечения экономического роста.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА – ВАЖЛИВІШИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Бондарчук Н.М.
НТУ «ХП»

Початок ХХІ ст. ознаменувався для більшості провідних країн світу пануванням інформаційного суспільства та реалізацією концепції інтелектуального та людського потенціалу, де високорозвинена благополучна людина є метою розвитку. Сучасне суспільство визнає людину, її потреби і розвиток основними передумовами прогресу, а отже, і змістом соціальної політики кожної держави. Однак Україна залишається на індустріальній стадії розвитку, де матеріало- та ресурсомістке виробництво продовжує відігравати провідну роль у розвитку економіки, тоді як найрозвинутіші країни довели, що саме НТР та вдосконалення виробництва, перебудова його на основі інновацій забезпечує прогрес всіх галузей матеріального виробництва

Втім, в Україні розвиток науково-освітньої сфери не належить до головних пріоритетів державної політики і впродовж перших років трансформації вітчизняної економіки частка витрат держбюджету на науку знизилась до 0,3% ВВП. Людина сприймається як найдешевший ресурс для отримання надприбутків, тоді як значення людського інтелектуального потенціалу полягає саме в здатності ефективно реалізувати інноваційну парадигму розвитку економіки. Інтелектуальний капітал дає змогу економити техніку, кошти, товарно-матеріальні кошти, вивільняє фінанси, сприяє зростанню прибутковості економічної діяльності.

Підприємства, що не здатні керувати інтелектуальним капіталом, просто зникають. Враховуючи природну обмеженість інтелектуальних ресурсів окремої країни, велика увага приділяється «імпорту інтелекту». Полювання за інтелектом у найближчому майбутньому перетвориться на самостійний і один з найвигідніших видів бізнесу. Компанії, де працюють учені, що роблять відкриття, миттєво переміщуються на вищий рівень у світових рейтингах.

Класична концепція людського розвитку пропонує основні напрями дій щодо оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським

розвитком у практичній політиці, серед яких ті, що можуть стати корисними Україні:

1) збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприятиме реалізації здібностей людини;

2) справедливий розподіл доходів і національного багатства, що забезпечуватиме матеріальну базу розвитку широких верств населення і протидіятиме концентрації ресурсів у руках нечислених груп;

3) збалансованість соціальних витрат та зміцнення економічної бази соціальної сфери, диверсифікація джерел її фінансування.

Що стосується державної стратегії, то невідкладним завданням для України є створення на загальнодержавному рівні цілісної системи для підтримки інтелектуального потенціалу нації, його розвитку і перетворення на інтелектуальний капітал. Ця система має включати в себе:

1. Надання освіти реального державного пріоритету.

2. Створення умов для відтворення і випереджаючого розвитку науки. Завданням держави стає забезпечення прямого фінансування фундаментальної науки і через піднесення національного виробництва забезпечення розвитку прикладної науки безпосередньо на підприємствах.

3. Орієнтація на молодь, підтримка феноменів національного інтелекту.

4. Сприяння інформатизації всіх видів діяльності, забезпечення організацій і громадян ПК, розвиток мережі Інтернет та систем зв'язку, створення електронних баз даних та спрощення доступу до них.

5. Спрощення реєстрації і ефективність захисту інтелектуальної власності.

6. Забезпечення постійно зростаючих темпів інноваційного процесу. Збереження унікальних високотехнологічних виробництв шляхом допомоги їм пристосуватися до нових умов.

7. Організаційна підтримка державою перспективніших видів діяльності.

8. Сприяння консолідації та активності науково-технічної інтелігенції.

Масштабність завдань у галузі розвитку інтелектуального потенціалу українського суспільства об'єктивно потребує оновлення та омолодження управлінської еліти, вироблення і застосування нових високих стандартів для державних управлінських кадрів. Відсутність потреби у інноваціях в сучасному бізнесі України, брак фахівців нового типу у сфері державного управління та відсутність у них мотивації прийняття відповідальних рішень створює практично нездоланий бар'єр щодо запровадження новітніх розробок та веде до деградації і міграції національного інтелектуального капіталу

ПУТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

Будкова С.В.

соискатель кафедры Управления производством
ФБГОУ ВПО Воронежская государственная лесотехническая академия

В настоящее время предприятия малого бизнеса охватывают практически все виды экономической деятельности. Однако в отраслевых сегментах экономики малое предпринимательство развивается не однозначно. По данным Минпромторга, только 5% от общего объема лесозаготовок в лесном секторе России производится малыми предприятиями и за последние три года их число сократилось на 30%. Более того, участие малого и среднего бизнеса в лесном хозяйстве России, как правило, связано с выполнением госзаказа. Тем не менее, в России существует обширная сфера деятельности для малого лесного предпринимательства. Это производство продукции из древесины и второстепенных лесных материалов, продуктов питания на нетрадиционной базе, дичеразведение, фермерский и экстремальный лесной туризм, плантационное выращивание ягод и лекарственных растений. В этой связи малое предпринимательство в лесном секторе, как ни кто другой нуждается в поддержке со стороны государства.

Известно, что особое значение в системе поддержки малых и средних предприятий имеет комплекс мер, направленных на создание для них особого благоприятного режима в ряде отраслей и сфер производства путем предоставления налоговых, таможенных и тарифных льгот. В этом плане в РФ имеет место определенная законодательством инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства которая включает в себя центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры и иные организации. Не менее важным элементом поддержки малых форм хозяйствования является налоговая поддержка малого предпринимательства. Вместе с тем целый комплекс мероприятий налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства является лишь составной частью целого комплекса мер государственной поддержки.

Однако, по нашему убеждению для малого предпринимательства лесной сферы необходима в первую очередь поддержка на уровне отрасли.

Необходимы изменения нормативной и методической базе прежде всего в части норм времени и расценок на выполнение лесохозяйственных работ. Не менее важным может стать реализация гарантийных кредитно-финансовых схем, взаимного кредитования и страхования сделок, лизинга, франчайзинга и других кредитно-финансовых механизмов, а также практическое внедрение новых схем финансовой поддержки малого предпринимательства в лесном секторе на уровне регионов, а также создание отраслевых бизнес-инкубаторов.

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ В РФ

Булгакова Т.Ю.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

В российской практике аудит прогнозной информации организации регламентируется правилом (стандартом) аудиторской деятельности «Проверка прогнозной финансовой информации». Исходя из данного стандарта прогнозную финансовую информацию следует понимать как информацию о будущем финансовом положении, будущих финансовых результатах деятельности, будущем движении денежных средств экономического субъекта либо отдельных сторонах его финансово-хозяйственной деятельности в будущем, подготовленную исходя из допущения, что определенные события произойдут и определенные действия будут предприняты руководством экономического субъекта.

Проверку прогнозной информации, составленной организацией, аудиторская фирма может проводить наряду с аудитом данной организации, так как услуга считается сопутствующей аудиту. Однако принципы проверки, прописанные в стандарте, запрещают ее проведение в случае, если аудиторская организация принимала участие в составлении этой финансовой информации: в сборе, обработке или обобщении информации, а также выборе допущений.

Прогнозная финансовая информация может быть представлена в разном виде, это зависит от цели, которую преследует организация. Аудируемые организации, которые готовят прогнозную информацию для внутренних целей, чаще всего рассчитывают отдельные показатели, позволяющие оценить размер необходимых финансовых вложений. Аудитор в данной ситуации проверяет данные, которые легли в основу плановых финансовых показателей, а также оценивает адекватность полученных значений.

Имеющиеся на сегодняшний день в России законодательные акты в полной мере не раскрывают особенностей проверки прогнозной информации аудиторской фирмой. Это серьезное упущение, так как от мнения аудитора по поводу реальности выполнения намеченного бизнес-

плана часто зависит будущее аудируемой организации: её расцвет или банкротство.

В мировой практике существует международный стандарт, в котором закреплены рекомендации в отношении заданий, связанных с проверкой и составлением отчета (заключения) аудиторской организации по ожидаемой финансовой информации, включая процедуры допущений, основанных на наиболее точных оценках, и гипотетических допущений. Согласно МСА 810 «Исследование ожидаемой финансовой информации» при выполнении задания по исследованию ожидаемой финансовой информации аудитор должен получить достаточные надлежащие доказательства того, что:

- допущения руководства, основанные на наиболее точных оценках, на которых базируется ожидаемая финансовая информация, нельзя не считать разумными, а в случае гипотетических допущений таковые согласуются с назначением информации. То есть те показатели, которые были получены путем точных вычислений на основе конкретных значений, должны быть логически предсказуемыми. А информация, которая была выдвинута в качестве предположения при наступлении определенных обстоятельств или создании определенной экономической ситуации, оценивается в соответствии с целью получения этой информации;

- ожидаемая финансовая информация надлежащим образом подготовлена на основании допущений. Это значит, что допущения были определены с учетом таких факторов, как рисковая составляющая, уровень возможной инфляции, улучшений или ухудшение ситуации на рынке и др.;

- ожидаемая финансовая информация подготовлена на той же основе, что и финансовая отчетность за предыдущие годы, в соответствии с надлежащими принципами бухгалтерского учета.

В МСА 810 есть раздел «Знание бизнеса», аналога которого нет в отечественном стандарте. Подобное нововведение в российскую нормативную базу по аудиту позволило бы не только с наибольшей степенью точности осуществлять проверку прогнозной информации, но и давать более компетентные оценки бухгалтерской финансовой отчетности за отчетный период.

В российском стандарте отсутствуют четкие указания и примерный план аудиторской проверки прогнозной информации. Учитывая давность это нормативного акта, можно быть уверенными, что в профессиональной среде аудиторов за эти годы были сформированы более или менее обобщенные негласные методы проведения подобных проверок.

Сложность в оценке прогнозной информации для аудитора заключается, в большей степени, в том, что из всех возможных процедур применить получится, в основном, только аналитические процедуры, в определенных ситуациях пересчет. Такие ограничения обусловлены тем, что оцениваемые события ещё не произошли.

В основу прогнозної інформації закладені події і дії, які можуть статися в майбутньому. Саме тому головною задачею аудиторської організації є висловлення кваліфікованого висновку про реалістичність складених прогнозів. Однак автори російського правила (стандарту) аудиторської діяльності дотримуються іншої точки зору. За їхнім висловленням, аудиторська організація може висловити своє висловлення щодо досягнення прогнозованих результатів тільки в тому випадку, коли «аудиторська організація вважає, що вона достатньо компетентна в даному питанні».

Таким чином, аудиторська організація може приймати рішення про надання послуги по перевірці прогнозної фінансової інформації тільки при наявності в штаті компетентних і професійних працівників.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Ваніна О. А.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Господарська діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових завдань бізнесу завжди належали до першочергових. Така діяльність передбачає вирішення цілого комплексу складних, нерідко суперечливих проблем з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів, а також мотивів діяльності різних соціальних груп населення.

В період економічної кризи такі проблеми значно загострилися. Пошуки чинників подолання кризових явищ в економіці, передусім, спрямовані на створення більш сприятливих умов для підприємництва як локомотиву поступального розвитку країни. З іншого боку, посилюються вимоги до діяльності підприємців. Вона має підпорядковуватися не тільки реалізації інтересів бізнесу, а і вирішення загальнодержавних, регіональних та соціальних проблем.

В Україні питанням підприємницької діяльності приділяється значна увага. Проте, у порівнянні з розвинутими країнами її рівень є недостатнім та потребує суттєвого покращення.

Формування та розвиток національного підприємництва значною мірою залежать від створення відповідної правової бази, яка стимулювала

б підприємницьку активність та добросовісну конкуренцію. Малий і середній бізнес - це створення нових робочих місць, а також альтернатива найманій праці, що особливо актуально під час кризи. Це розвиток конкуренції, оскільки в деяких сферах дрібні підприємці можуть суперничати з великими компаніями, коректуючи тим самим ціни на товари, розвиток малого й середнього бізнесу дуже важливий з погляду диверсифікованості структури економіки й формування середнього класу суспільства.

Мале і середнє підприємництво є важливим фактором розвитку економіки України, а вихід з економічної кризи пов'язаний, в першу чергу, з розвитком саме таких підприємств, тому необхідно вирішити перелік питань правового забезпечення для відновлення позитивної динаміки соціально-економічних показників розвитку малого та середнього підприємництва.

Ключове значення для підвищення ефективності функціонування малих підприємств в економіці країни має створення гідних умов для їхнього існування, що стане можливим унаслідок перебудови спрямованості діяльності на інноваційну основу.

До основних проблемам, які протидіють розвитку малого та середнього підприємництва можна віднести:

нестабільність та мінливість законодавства, що регулює дану галузь;

високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;

недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих та середніх підприємств;

недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

Таким чином, режими активізації розвитку підприємництва можуть бути систематизовані у наступні групи: організаційно-правові, фінансові, економічні і соціальні. Але формування правової бази підприємництва є найголовнішою передумовою його становлення та розвитку. Законодавство в сфері підприємництва повинно становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за повнотою нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності. Для успішного розвитку підприємництва необхідно створити ефективну правову базу його функціонування, забезпечити належним чином юридичне закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, що гарантує захист законного функціонування підприємництва, сприяє його розвитку. Економіко-правове регулювання підприємництва повинне забезпечувати свободу конкуренції між підприємцями, в тому числі і захист їх самих, і споживачів від будь-яких проявів монополізму та недобросовісної конкуренції; гарантувати всім підприємцям рівні права та створювати рівні можливості для доступу і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних та природних ресурсів; гарантувати

недоторканість майна та забезпечувати захист прав власності підприємця; впровадити стимулюючу податкову та фінансово-кредитну політику; стимулювати інноваційну діяльність за допомогою цільових субсидій, податкових пільг, цільових кредитів; створити сприятливе правове середовище для розвитку різноманітних форм коопераційних зв'язків та самоорганізації суб'єктів підприємництва.

Сьогодні вкрай необхідно зосередитися на проблемі формування та вдосконалення правової бази розвитку підприємництва. Розв'язання наявних проблем його розвитку в Україні, створення належного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає у тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному житті суспільства, тому формування та вдосконалення нормативно-правової бази було і залишається провідним напрямом сприяння розвитку підприємництва в Україні.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Веденьёва Е.А.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)

Ресурсосбережение является одним из важнейших факторов, обеспечивающих эффективность функционирования различных отраслей и экономики страны в целом. Оно достигается посредством реализации мероприятий по энергосбережению, своевременного перехода к новым техническим решениям, технологическим процессам и оптимизационным формам управления, повышения качества продукции, использования международного опыта и других мер. В России систематическая работа в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в различных секторах и сферах экономики активизировалась после принятия Федерального закона от 23.11.2009 г. №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Однако, несмотря на прогресс в повышении энергоэффективности в последние годы, российская экономика продолжает оставаться чрезвычайно энергоемкой по сравнению с США, Японией и странами Европейского Союза (например, в 2000 году энергоемкость ВВП России, по паритету покупательной способности, превышала аналогичный показатель США в 2,7 раза, в 2009 году – в 2,23 раза). Меры по снижению энергоёмкости ВВП за период 1998-2009 гг. оказались недостаточными для того, чтобы замедлить спрос на энергоносители (так, показатели спроса на природный газ и электроэнергию оказались выше предусмотренных «Энергетической стратегией России»).

Россия располагает масштабным недоиспользованным потенциалом энергосбережения, который по способности решать проблему обеспечения экономического роста страны сопоставим с приростом производства всех первичных энергетических ресурсов. Не в последнюю очередь использование этого потенциала определяется возможностями региональных экономик и соответствующей политикой поддержки со стороны государства. В 2012 году бюджетные средства регионами Российской Федерации были направлены на такие мероприятия, как внедрение эффективных систем освещения, модернизация систем отопления и горячего водоснабжения, внедрение энергосберегающих технологий и оборудования, оснащение приборами учёта энергоресурсов, проведение энергетических обследований, усиление теплоизоляции ограждающих конструкций зданий и сооружений. Кроме того, значительные средства федерального бюджета направлены на мероприятия по обучению специалистов государственных учреждений (школы, больницы, вузы, дома культуры и др.) вопросам практического энергосбережения. Экономия топливно-энергетических ресурсов по разработанным мероприятиям, источником финансового обеспечения которых является субсидия федерального бюджета, составляет более 610 тыс. т.у.т. Выполнена установка более 22,5 тыс. приборов учёта энергоресурсов, а также проведено более 10 тыс. энергетических обследований объектов бюджетной сферы.

Анализ осуществляемых в последние годы в России мероприятий по энергосбережению показывает, что можно говорить об определенных позитивных результатах. В частности, возросла заинтересованность и активность регионов в проведении энергосберегающей политики. В Курской области, например, успешно реализуется программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Курской области на 2010-2015 годы и на перспективу до 2020 года», утвержденная постановлением Администрации Курской области от 15.10.2010 г. № 487-па. За период реализации программы суммарный экономический эффект от реализации мероприятий составил более 600 млн. рублей, суммарная экономия топливно-энергетических ресурсов - более 100 тыс. т.у.т., установлено более 7 тыс. приборов учета в организациях бюджетной сферы.

Распоряжением Правительства РФ №512-р от 3 апреля 2013 г. утверждена государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики на период 2013-2020 гг.», основная цель которой заключается в повышении эффективности использования топливно-энергетического комплекса. На реализацию подпрограммы №1 «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» из средств федерального бюджета запланировано 53,9 млрд. рублей, ожидаемые результаты – снижение энергоёмкости ВВП к 2020 году на 13,5% относительно 2007 года. Перед органами исполнительной власти всех уровней поставлена

задача привлечения внебюджетных средств для осуществления всего комплекса энергосберегающих мероприятий.

В заключение отметим, что энергосбережение и повышение энергетической эффективности - важные перспективные источники будущего экономического роста страны. Существенное повышение уровня энергетической эффективности экономики России может быть обеспечено только при комплексном подходе к вопросу энергосбережения, поскольку затрагивает все отрасли экономики и социальную сферу, всех производителей и потребителей энергетических ресурсов. Решение проблемы повышения энергетической эффективности носит долгосрочный характер. Оно требует особых мер государственного регулирования, высокой степени координации действия органов власти и управления различных уровней; запуска эффективных механизмов обеспечения заинтересованности всех участников (включая население) в реализации намеченных целей и задач; мобилизации денежных и человеческих ресурсов и оптимизации их использования.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Величко В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Засоби, за допомогою яких здійснюється регулювання зовнішньоторговельної діяльності, в різних країнах відрізняються один від одного, але слід зазначити, що незмінним залишається держава, яка захищає свою національну економіку, інтереси своїх експортерів та економічні інтереси вітчизняних виробників і споживачів на національному ринку.

Після розпаду Радянського Союзу з економікою країни відбулися драматичні зміни, а саме: знизився рівень виробництва по всіх галузях і не тільки в кількісному, але і в якісному вимірах, що негативно вплинуло на стан зовнішньої торгівлі країни.

У сучасних умовах державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності здійснюється за допомогою:

1) митно-тарифного регулювання, яке спрямовано на контроль зовнішньоторговельних відносин за допомогою системи митного збору. Виділяють наступні класифікації видів митного збору: імпортні, експортні, транзитні; за способом стягування - адвалорні, специфічні, комбіновані;

2) нетарифне регулювання - дія на процеси у сфері зовнішньоекономічної діяльності методами, що не відносяться до митно-тарифних. Відповідно до класифікації ООН в нетарифних методах державного регулювання ЗЕД можна виділити три групи: заходи прямого обмеження; митні і адміністративні формальності; інші нетарифні методи.

3) заборон і обмежень зовнішньої торгівлі послугами і інтелектуальною власністю;

4) заходів економічного і адміністративного характеру, сприяючих розвитку зовнішньоторговельної.

В даний час в Україні відбуваються економічні зміни, зумовлені гармонізацією фінансових процесів світової спільноти, спостерігаються корінні зміни механізму управління економікою та розвитку ринкових методів господарювання. Особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки є те, що на мікро- і макрорівні організації вимушені освоювати і застосовувати методи, вже давно використовувані на світовому ринку. При цьому інтеграційні процеси відбуваються поволі. Складність і відповідальність задач ЗЕД, вирішуваних бухгалтерським обліком на макро- і мікро- рівні, обумовлюють необхідність побудови чіткої нормативної бази.

На думку вчених економістів нормативно-правове регулювання обліку експортно-імпортних операцій можна розділити на два рівні: регулювання на мікрорівні і на макрорівні.

Вибір інструментів, регулюючих облік експортно-імпортних операцій, достатньо широкий, тому тут основною задачею держави є визначення засобів та шляхів здійснення регулювання зовнішньої торгівлі, для отримання бажаного результату. В цьому відношенні достатньо ліберальні правила і норми Всесвітньої торгової організації (ВТО) за умови, що вони дотримуються.

Нормативне регулювання експортних і імпортних операцій укладене в загальному Законодавстві України по регулюванню ЗЕД, ще не дуже зручне при веденні зовнішньоторговельної діяльності в режимах експорту або імпорту, оскільки необхідно переглядати безліч нормативних документів, зміст яких не завжди відображає особливості тільки імпортних або експортних операцій. При великому масиві зайвої інформації імпортер або експортер може не помітити важливі умови або нюанси, що негативно позначиться на його діяльності.

За таких умов, на нашу думку, необхідно всю законодавчу базу, регулюючу ЗЕД структурувати відповідно до митних режимів, що сприятиме швидшому і оперативному знаходженню рішення проблем, пов'язаних із здійсненням експортно-імпортних операцій на законодавчому рівні.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Гармаш В.В.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Дедилова Т.В.

В статье рассмотрены актуальные вопросы международной деятельности украинских банков, приведены основные факторы,

сдерживающие развитие банковского сектора, приведена графическая интерпретация влияния условий и факторов глобализации мировой экономики на международную банковскую деятельность.

Под международной деятельностью банков, мы понимаем деятельность банков, связанную с выходом на зарубежные рынки, а также деятельность, связанную с работой на международных финансовых рынках, в том числе кредитную, инвестиционную и страховую.

Развитие банковского сектора сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера. К внутренним препятствиям относятся:

- неразвитые системы управления,
- слабый уровень бизнес-планирования,
- неудовлетворительный уровень руководства в некоторых банках,
- их ориентация на оказание сомнительных услуг
- ведение недобросовестной коммерческой практики,
- фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков.

К внешним сдерживающим факторам можно отнести:

- высокие риски кредитования,
- нерешенность ряда ключевых проблем залогового законодательства,
- ограниченные ресурсные возможности банков, прежде всего дефицит среднесрочных и долгосрочных пассивов,
- недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

Основной особенностью Украины является тот факт, что, вплоть до недавнего времени, основными инструментами денежно-кредитного регулирования выступали, с одной стороны, интервенции Национального банка на валютном рынке, а с другой, стерилизационные мероприятия денежных властей. При этом возможность с помощью данных мероприятий регулировать уровень ликвидности в экономике и влиять на темпы инфляции, оказывалась низкой. Анализ динамики денежной базы показывает, что ее изменения действительно характеризуются неравномерностью.

Несмотря на постоянно растущие объемы инвестиций за рубеж, инвестиции в Украину растут более быстрыми темпами. Иными словами украинским банкам в условиях глобализации необходимы более быстрые темпы развития и более активная интеграция в мировую экономику, иначе отставание от мировых лидеров будет только расти.

Основными результатами развития банковского сектора в Украине должны быть существенное повышение его роли в экономике страны, рост финансовой устойчивости и обеспечение транспарентности. При этом показатели украинского банковского сектора должны приближаться к показателям банковских систем ряда стран с переходной экономикой, наиболее преуспевших в построении современных рыночных отношений

В настоящее время национальная банковская система не соответствует по капитализации международным стандартам, которые приняты в развитых странах. В дополнение, ряд банков, их место на рынке и клиентская база представляют собой существенный интерес для зарубежных фирм. Поэтому с высокой степенью вероятности можно предсказать, что в ближайшее время будут создаваться условия в правовом и правоприменительном полях, для максимального облегчения слияний и поглощений для зарубежных конкурентов.

Указанные обстоятельства формируют, качественно новую ситуацию, основная особенность которой – совпадение интересов государства и банковского капитала в том, чтобы возможные изменения конкурентного пространства не были использованы во вред национальной экономике.

В работе рассмотрен комплекс эффективных мер по совершенствованию механизма государственного регулирования международной деятельностью банков в условиях дальнейшей интернационализации банковской деятельности. В нем предложено международные банковские операции разбить на четыре группы.

Первую группу составляют международные банковские расчеты. В них основное внимание должно уделяться специфическим технологиям банковских расчетов и корреспондентским отношениям банков. Вторую – международная банковская деятельность по привлечению средств. Здесь следует обращать внимание на современные инструменты и стратегии. В третью группу следует включить операции банковского финансирования. Особое внимание следует обращать на банковскую специфику пассивных и активных процентных операций. Четвёртую группу банковских услуг составляют разнообразные международные не кредитные операции, дающие современным банкам существенную часть их доходов. Сюда следует включать работу на валютных, фондовых и деривативных рынках, а также ряд специфических банковских операций.

СУБСТАНДАРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ

Гейдерих П.В.

«Юго-западный государственный университет» (г.Курск)

В последние годы создается огромное количество разнообразных финансовых инструментов в банковской сфере. В начале 21 века большую популярность получил процесс секьюритизации активов. Секьюритизация, получившая широкое распространение на Западе, все в большей степени начинает распространяться и в России.

Под секьюритизацией принято понимать процесс придания необращаемым финансовым активам формы ликвидных ценных бумаг, обеспечиваемых как самими активами, так и денежными потоками,

генерируемыми этими активами. Однако, в основе своей, понятие секьюритизации не дано конкретного определения, а данные понятия чаще всего размыты, а иногда даже и противоречат друг другу.

Необходимость секьюритизации банковских активов в России вызывается рядом обстоятельств: во-первых, желанием банков найти прибыльные и низкорискованные операции; во-вторых, ужесточением требований Банка России к российским банкам по размеру капитала и степени риска, которые приводят к необходимости проведения более активной политики и минимизации рисков невозврата кредитов. Развитие кредитной системы и рынка ценных бумаг в России создает реальные предпосылки для коммерческих банков в поисках путей снижения риска и привлечения дополнительных денежных средств обращаться к опыту развития секьюритизации за рубежом.

Как и на Западе, основой проведения секьюритизации в России является прежде всего ипотека. Увеличивающийся спрос на жилье в условиях небольших доходов подавляющей массы населения России способствует расширению ипотечного кредита. Однако у банков возникают проблемы, связанные как с привлечением денежных средств, так и с возвратностью кредитов.

Тесно связанным понятием с процессом секьюритизации является субстандартное кредитование. Субстандартный ипотечный кредит – это займ, который выдают заемщику с ненадежной или весьма короткой кредитной историей, которому стандартный кредит на покупку жилья вряд ли могут выдать. Заёмщики из группы высокого риска, как правило, не всегда способны погасить кредит и имеют небезупречную кредитную историю; соответственно, риск невыплат по субстандартным кредитам выше, чем по кредитам, выданным первоклассным заёмщикам.

В целях снижения риска неплатежа может привлекаться страховая компания, которая за страховую премию берет на себя обязательства страхового возмещения инвестору в случае неисполнения обязательств. Такая операция для страховой компании более приемлема, нежели страхование риска непогашения кредита банку кредитору.

Кредитный дефолтный своп (credit default swap, CDS) - кредитный дериватив или соглашение, согласно которому «Покупатель» делает разовые или регулярные взносы (уплачивает премию) «Продавцу» CDS, который берет на себя обязательство погасить выданный «Покупателем» кредит третьей стороне - «Базовому заемщику» в случае наступления некоего «Кредитного события» (заранее оговоренного события, свидетельствующего о невозможности погашения кредита

Кредитный дефолтный своп – американское изобретение, получившее большое признание начиная с 2003 года. Доступность делает систему дефолтных свопов привлекательной для спекулятивных операций, но не очень устойчивой при экономическом кризисе. После начала Мирового финансового кризиса 2008 года хеджевые фонды фактически прекратили

торговать дефолтными свопами. Из-за кризиса ожидается волна корпоративных и суверенных дефолтов, что вынудит покупателей дефолтных свопов попытаться получить сотни миллиардов долларов от своих контрагентов (страховщиков). Для осуществления выплат страховщики будут вынуждены распродавать свои активы. Это может ещё более усугубить финансовый кризис. В 2009 году были предприняты шаги по систематизации и стандартизации торговли кредитными дефолтными свопами. В марте в США, а в конце июля 2010 года в Европе были организованы координационные центры в качестве центральных контрагентов по сделкам с CDS.

Привлечение средств для выдачи ипотечных кредитов многие банки все больше связывают с использованием опыта секьюритизации имеющихся кредитов. Немалое значение имеет обеспеченность кредитов. Риск невозврата ипотечных кредитов, обусловленный несовершенством системы их обеспечения и законодательства, препятствует расширению объемов ипотечного кредитования. Однако, как показывает зарубежный опыт, развитию процесса секьюритизации ипотечных кредитов должно способствовать не только желание банков, но и создание определенной инфраструктуры, способствующей ее проведению, наличие определенных институтов, которые смогли бы организовать этот процесс. Вместе с тем, процессы, возникающие при обращении долговых инструментов в рамках секьюритизации, требуется ограничивать. Негативными последствиями неграмотного применения секьюритизации и большой доли субстандартных кредитов в финансовой системе является ипотечный кризис 2008 года. Для избежания пагубных последствий необходимо создание ограничивающих законов, в том числе, к примеру, установления комфортного уровня финансового левериджа. Подобные ограничивающие меры позволят сдерживать потоки субстандартного кредитования, контролировать процессы обращения долговых инструментов.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ЛЕСНЫЕ СЕЛЕКЦИОННО-СЕМЕНОВОДЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ

Драпалюк Ольга Игорьевна,
соискатель кафедры управления производством,
Воронежская государственная лесотехническая академия,
г. Воронеж, Россия

В последние годы государственно–частное партнерство, как инструмент взаимодействия государства и бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности, находит применение и в лесном хозяйстве.

Его реализации в секторах экономики во многом способствует принятый в ноябре 2011 г. ФЗ «О государственном частном партнерстве». В настоящее время организация выполнения работ в лесном хозяйстве обеспечивается по результатам размещения государственных или муниципальных заказов или на основании договоров аренды, а механизм государственно-частного партнерства носит декларативный характер.

Известно, что лесовосстановление и лесоразведение являются одними из важнейших сторон лесного хозяйства. Размеры и темпы лесовосстановительных работ в первую очередь определяют уровень развития и степень интенсивности лесного хозяйства. Сложный пожароопасный период 2010 года подтвердил высокую значимость лесовосстановления в системе лесохозяйственных работ. Для восстановления сгоревших лесов возникла необходимость в выращивании большого количества высококачественного посадочного материала за короткие сроки. При этом вскрылись серьезные недоработки в области воспроизводства лесных ресурсов. Практика показала, что причины неудовлетворительного состояния лесовосстановления лесных площадей арендаторами лежат в нескольких плоскостях:

- низкое качество посевного материала;
- необеспеченность предпринимательских структур посадочным материалом;
- высокая стоимость лесовосстановительных работ, определяемая необходимостью привлечения специализированной техники и орудий.

Важно отметить, что до 2008 года в России функционировали 32 лесные семеноводческие производственные станции при лесхозах и 5 селекционно-семеноводческих центров[1]. В результате реорганизации к 2011 году полностью ликвидированы лесные семеноводческие станции и 3 селекционно-семеноводческих центра без закрепления их функций в новых хозяйственных структурах, что не замедлило отразиться на обеспеченности семенным материалом потребностей лесного хозяйства в целом. Сформировался дефицит семян, необходимых для обеспечения объемов работ по искусственному лесовосстановлению и лесоразведению.

Сказанное усугубляется и тем, что в общем объеме заготавливаемых в стране семян доля районированных семян с ценными наследственными свойствами составляет около 3%, для сравнения в странах Европы данный показатель составляет, в среднем, 20%, а в странах Скандинавии – до 90% по основным лесообразующим породам. Таким образом, доля лесных культур, создаваемых посадочным материалом с улучшенными свойствами, не превышает 1 % от общей площади их создания.

Таким образом, отсутствие внимания государства к обозначенным проблемам в лесовосстановлении лишь сохранит тенденцию дальнейшего ухудшения качества воспроизводимых лесов. Нельзя не отметить, что эффективным механизмом решения этой проблемы является государственно-частное партнерство, выстраивающееся в направлении

создания и эксплуатации лесных селекционно-семеноводческих центров. Государственно-частное партнерство предполагает баланс интересов государства и бизнеса.

В этой связи государство в сфере лесовосстановления и лесоразведения имеет экономический, социальный и экологический интересы:

- экономический интерес определяется платой за пользование лесными ресурсами и налоговыми поступлениями;
- социальный интерес заключается в развитии предпринимательства и увеличении числа рабочих мест в лесном хозяйстве;
- экологический интерес связан с восстановлением лесных ресурсов, с сохранением экологических функций лесов.

Интересы лесопользователей также лежат в экономической и экологической плоскостях: 1. это снижение затрат на посев и посадку лесных культур за счет приобретения высококачественного посадочного материала по приемлемым ценам; 2. происходит восстановление лесных ресурсов, включая всю экосистему.

В последние годы в целях увеличения производства посадочного материала в стране строятся и вводятся в эксплуатацию лесные селекционно-семеноводческие центры (ЛССЦ), представляющие собой высокотехнологичные инновационные производственные комплексы, предназначенные для переработки, производства, хранения семян, ускоренного выращивания сеянцев лесных растений с закрытой корневой системой в промышленных масштабах.

Потребность в строительстве ЛССЦ обусловлена необходимостью в возможно короткие сроки (1-1,5 года после ввода в эксплуатацию ЛССЦ) обеспечить воспроизводство лесов, включая работы по лесовосстановлению на землях лесного фонда, высококачественным посадочным материалом. Рослесхозом планируется поэтапное создание в 2011-2015 и последующих годах 37 селекционно-семеноводческих центров в субъектах Российской Федерации.

Таким образом, реализация механизма государственно-частного партнерства в форме ЛССЦ позволит не только поддержать процесс становления предпринимательства в лесном хозяйстве, но и обеспечит высокое качество процесса лесоразведения и создание устойчивых насаждений.

ВЛИЯНИЕ МОДЕЛЕЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

Дурова А.Е., Клевцова М.Г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования «Юго-Западный
государственный университет»

На рубеже XX и XXI веков в мировой экономической жизни возникло и развивается новое явление, получившее название глобализации и отражающее новую ступень интернационализации мирового хозяйства. Отношение к глобализации неоднозначно, а иногда и противоположно. Одни видят в ней угрозу мировой экономике, другие средство дальнейшего прогресса экономики.

Спрессованность мировых отношений, «сжатие мира» явились наиболее адекватным отражением динамики современных международных отношений. Происходящие изменения в сфере информационных технологий, баланс сил на политической арене еще раз подтверждают невозможность национальным государством обеспечить собственную безопасность и благосостояние своих граждан в одиночку, считают авторы W. B. Cutter, J. Spero, D. A. Tyson статьи, представленной в журнале Foreign Affairs. Ведь современное мироустройство породило целый ряд проблем, не имеющих решений на государственном уровне даже для крупных государств, предопределяя тем самым кооперацию, сотрудничество и объединение ресурсов различных стран. Потребность в связях между странами продиктована также необходимостью совместной разработки и осуществления всемирных (глобальных) проектов, которые в силу технической сложности и огромных финансовых затрат выполнимы только совместными усилиями.

Основываясь на результатах исследования, нами был произведён компаративный анализ моделей глобализации экономики (таблица 1).

Рассмотрим существует ли зависимость успеха экономики страны от того, принимает ли она участие в глобальных экономических процессах или нет. Одно из основных утверждений, на котором основывается движение антиглобалистов гласит: глобализация неизменно приводит к увеличению разрыва между имущими и неимущими. Однако имеющиеся данные показывают прямо противоположное. Волна глобализации, которая началась приблизительно в 1980, фактически способствовала достижению экономического равенства и сокращению бедности.

Также выявлена взаимосвязь между участием в международной торговле, прямым иностранным инвестициям и экономическим ростом.

Таблица 1 – Положительные и отрицательные аспекты моделей глобализации

Положительные аспекты моделей глобализации		
АМЕРИКАНСКАЯ МОДЕЛЬ	АЗИАТСКАЯ МОДЕЛЬ	ЕВРОПЕЙСКАЯ МОДЕЛЬ
- интеграция становится реальным фактором экономического роста;		
- появление возможности мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов на возросшем количестве рынков;		
-внедрение передовых технологий, что резко сокращает транспортные, телекоммуникационные и расчетные издержки и облегчает глобальную интеграцию национальных рынков;		
-быстрый рост удельного веса	- рост ПИИ;	- быстрый рост удельного веса

сферы услуг, включая финансовый сектор;		сферы услуг, включая финансовый сектор;
- экспорт капитала;	- индустриализация экономики, создание новых отраслей;	- экспорт капитала;
-рост ТНК	- ускоренный рост ВВП, что даёт возможность претворять в жизнь крупные инфраструктурные проекты и решать социальные проблемы.	- рост ТНК;
- фактический экспорт доллара (является основной резервной валютой в большинстве мировых экономик).		- фактический экспорт евро (является резервной валютой в большинстве мировых экономик).
Отрицательные аспекты моделей глобализации		
- рост глобальной интеграции и взаимозависимости экономических и финансовых рынков приводит их к уязвимости в случае кризисных явлений;		
-деиндустриализация экономики;	- усиление зависимости от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы;	-деиндустриализация экономики;
- исчезли целые отрасли в экономике: добывающие (угольная), тяжелое машиностроение, и т.д. Все это привело к радикальным и болезненным переменам в обществе;	-ограничение ТНК способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику;	- исчезли целые отрасли в экономике: добывающие (угольная), тяжелое машиностроение и т.д. Все это привело к радикальным и болезненным переменам в обществе;
- правительство вынуждено взять на себя тяжелое бремя социальных расходов, связанных с выплатой компенсаций, переподготовкой рабочих кадров, выплатой пособий по безработице, оказанием поддержки малообеспеченным семьям.	- рост внешнего долга, прежде всего, международным финансовым организациям, который препятствует дальнейшему прогрессу.	- правительство вынуждено взять на себя тяжелое бремя социальных расходов, связанных с выплатой компенсаций, переподготовкой рабочих кадров, выплатой пособий по безработице, оказанием поддержки малообеспеченным семьям

С этой точки зрения все развивающиеся страны можно разделить на две большие группы: «глобализирующиеся страны и «неглобализирующиеся страны». За последние десятилетие доход богатых стран вырос на 2 %, а у «неглобализирующихся стран» всего на 1 %. Экономисты соглашаются лишь в одном: открытость к внешней торговле и инвестициям объясняет ускоренный экономический рост глобализирующихся стран.

Таким образом, вопреки популярному мнению, глобализация не привела к увеличению социального неравенства в пределах национальных экономических систем.

ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Завершнев О.С.

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

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У механізмі державного регулювання бізнесу особливе місце займає його державна підтримка. Будь-яка підприємницька діяльність має не тільки свої закони й правила, а й конкретно визначені правові рамки. І тут ми доходимо до дуже актуальної теми: закон, правові норми та їх виконання в бізнес-діяльності.

Дослідження проблем функціонування суб'єктів підприємництва започаткувалося в Україні лише з початком ринкових перетворень та формування відповідної законодавчої бази.

Питанню розвитку підприємницької діяльності до теперішнього часу приділяється недостатня увага як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Тому виникає об'єктивна необхідність у науковому обґрунтуванні процесу формування пріоритетів у розвитку підприємств регіону та розробці методичного забезпечення його ефективної реалізації.

Мета державної підтримки бізнесу - створення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері бізнесу, а також вирівнювання підприємницьких структур з іншими сферами суспільного виробництва.

Великі підприємства що є стрижнем будь-якої галузі, завжди втілюють результати структурних змін, і в цьому розумінні уособлюють стабільний, «консервативний» початок економіки.

Серйозні структурні народногосподарські зміни відбуваються тим швидше і ефективніше, чим вищий ступінь соціальної безконфліктності. І тут велика роль підприємств великого бізнесу, який здатен мобільно забезпечувати нові робочі місця для людей, що вивільняються при закритті або перепрофілюванні інших великих підприємств.

Підприємства малого та середнього бізнесу багато в чому підвищують життєздатність великих, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність великого виробництва зумовлюється масовістю випусків продукції та стабільністю асортименту виробів. Разом з тим прискорення науково-технічного прогресу різко скорочує ці можливості: необхідно постійно вносити корективи в техніко-економічні параметри продукції, реагуючи на зміни ринку. Зберегти свої переваги і пристосуватися до нових вимог гігантам складальних виробництв допомагають підприємства малого та середнього бізнесу, які оперативно приводять асортимент комплектуючих виробів у відповідність з досягненнями науки і техніки. Причому кількість таких підприємств повинна перевищувати безпосередні потреби складальних виробництв, оскільки тільки на подібній основі існуватиме повноцінна конкуренція. Це одна з основних передумов успішної взаємодії малих, середніх та великих підприємств. На жаль, у нашій економіці такого взаємозв'язку немає. Все це свідчить про те, що розвиток економіки без зміщення акценту в бік підприємств бізнесу неможливий.

На жаль, боротьба політичних сил за владу під лозунгом «знищення адміністративно-командної (тоталітарної, диктаторської) системи»

призвела до того, що в саме поняття «державного», як правило, вкладається негативний зміст і громадськість нині схильна все державне вважати нераціональним і неприйнятним. Цими громадськими настроями не без успіху користуються багато підприємців, які збили солідний капітал і фактично стали у своїй сфері монополістами. Вони не зацікавлені у сприянні збільшенню підприємців у різних галузях економіки.

Проте, якщо за точку відрахунку брати не інтереси монополій, а народногосподарські потреби, стає очевидною що насамперед необхідні формування усіх форм бізнесу за надійним захистом прав власників, а також сприяння і підтримка в розвитку ринкової інфраструктури, що обслуговує підприємства бізнесу.

Україна як самостійна, незалежна держава гарантує нині всім підприємцям (незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності) рівні права і створює однакові можливості для функціонування, доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів за умови виконання робіт і поставок для державних потреб.

Нині передбачається здійснити комплекс заходів щодо реформування системи державної підтримки підприємств з метою забезпечення протягом наступних років докорінного перелому в розвитку підприємництва, особливо приватного бізнесу. Передбачається законодавче встановити правові, економічні та організаційні основи регулювання їх діяльності.

Основною організаційною формою державної підтримки бізнесу повинні бути довгострокові і поточні програми, які здійснюються на загальнодержавному та регіональному рівнях. Проекти програм підтримки бізнесу розробляються Міністерством економіки України із залученням інших міністерств та відомств, представників підприємницьких структур, учених, фахівців, у тому числі іноземних. Усі витрати, пов'язані з розробкою та експертизою програм підтримки бізнесу, фінансуються з державного та місцевих бюджетів.

Отже, створена система підтримки бізнесу стане для підприємницьких структур стимулом для розвитку й удосконалення виробництва товарів та послуг, а не пошуком обвідних шляхів чинного законодавства (а це, на жаль, ще часто трапляється), що пояснюється його недосконалістю, а також непродуманою податковою та кредитною політикою.

РИЗИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ковалюк А. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Для економіки будь-якої країни небезпечними є ризики у фінансовому секторі. Для їхнього запобігання або мінімізації найефективнішим способом є проведення реструктуризації, результатом якої також можуть

бути несподівані втрати, тобто ризики в процесі реструктуризації страховика. Страхова діяльність в свою чергу нерозривно пов'язана з ризиками, і з погляду ризик-менеджменту зводиться до прийняття ризику й отримання за це відповідної компенсації.

Загальну сукупність ризиків страховика ми поділяємо на: ризики діяльності страховика (операційний, технологічний, юридичний тощо); ризики, які ведуть до реструктуризації (правові, ринкові, ліквідності, тощо); ризики, які виникають внаслідок реструктуризації (банкрутства, переоплати, тощо); і, нарешті, ризики як об'єкт діяльності страховика (тобто об'єкт страхування, наприклад, кредитний ризик, фінансові ризики). Такі об'єктні види ризику діють на страхову компанію. Тому ми можемо виокремити: страховика як загального суб'єкта підприємницької діяльності; страхову компанію в стані кризи; страховика, як учасника ринку фінансових послуг, що надає страхові послуги.

На нашу думку, реструктуризаційні ризики – це ризики, які пов'язані з обов'язковими чинниками зміни виду діяльності, механізмів функціонування, методів надання послуг, сфери і напряму розвитку страхової компанії, а також зміни в обсягах і структурі активів та пасивів страховика. З іншого боку, чим більша дохідність, економічна та фінансова ефективність унаслідок реструктуризаційних змін, тим більший ризик проведення таких змін.

Реструктуризація страхових компаній в Україні відбувається за такими напрямками: фінансова реструктуризація, корпоративна реструктуризація (реорганізація), реструктуризація страхових послуг (виробнича), управлінська реструктуризація.

Фінансова реструктуризація передбачає зміни щодо структури активів і пасивів страхової компанії, структури й обсягів капіталу, погашення протермінованої заборгованості страхової компанії (в т. ч. перед державою), зміни щодо перестрахового захисту тощо, з метою фінансового оздоровлення страховика, виведення його з кризового стану.

Ризик фінансової реструктуризації характеризується ймовірністю виникнення у страхової компанії збитків через настання несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу і капіталу. Головними ризиками проведення такого виду реструктуризації можуть бути: кредитний, валютний та процентний ризик, а також ризики ліквідності, платоспроможності, інфляційні та ринкові ризики.

Виробнича реструктуризація страховика передбачає зміни, що торкаються страхових продуктів і послуг, диверсифікації послуг, введення нових інноваційних послуг тощо. Ризики цього виду реструктуризації страхових компаній є такі: технологічний, ризик виконавця, операційний, ринковий, ризик шахрайства, ризик ділової репутації та ін.

Управлінська реструктуризація охоплює зміни організаційної структури страховика, управлінського персоналу, оптимізацію діяльності підрозділів страхової компанії, перерозподіл виконуваних функцій

персоналу з менеджменту у філіях та відділеннях. Управлінська реструктуризація також актуальна за наявності таких гострих проблем, як низький професійний рівень керівництва страхової компанії, вибір і застосування методів управління страховиком.

До *корпоративної реструктуризації* страховика належать: злиття, приєднання (поглинання), поділ, виділення та перетворення. Є три види ризику корпоративної реструктуризації [1, с. 20]: операційний, фінансовий та ризик переплати. Операційний ризик – це ризик недостатнього, неповного, невмілого чи некваліфікованого управління страховою компанією, яку поглинають. Фінансовий ризик – це ризик того, що покупець не захоче або не зможе профінансувати реорганізацію за допомогою кредитних (залучених) ресурсів, а акціонери не згодяться на короткотермінове зменшення доходу на акцію. Ризик переплати – це ризик зменшення доходу на акцію об'єднаної страхової компанії чи зниження темпів розвитку у випадку коли покупець заплатити за цільового страховика суму, що значно перевищує його економічну вартість.

На нашу думку, головними ризиками, які спонукають до реструктуризації страховиків, є такі: ризики зниження курсу національної валюти та інфляція; ризик ліквідності страховика; ризик втрати портфеля страховика та страхових резервів; макроекономічні ризики та ризики держави; ризики зростання страхових відшкодувань в умовах національної і світової фінансової кризи; ризики ділової репутації страховиків; ризик наявності некваліфікованих актуаріїв; ризики типу клієнтів; ризик взаємозалежності клієнта і страховика; ризик концентрації активу.

Виконаний нами аналіз ризиків реструктуризації українських страхових компаній дав змогу виділити такі головні групи недоліків: відсутність або недостатність контролю за якістю управління ліквідністю, політики управління ліквідністю, удосконалення форм та програмного забезпечення внутрішньої звітності в контексті управління ліквідністю; недосконале прогнозування розвитку інвестиційної політики страховика; відсутність ефективних методів виявлення й аналізу ризиків діяльності страховика.

Література:

1. Разработка плана слияния/поглощения // Банковский менеджмент. – 2009. – № 4. – С. 16–22.

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РОССИИ.

Коптева Ж.Ю., к.э.н., ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет»
(г. Курск)

Одной из важнейших задач государства – это обеспечение продовольственной безопасности страны, также обеспечение населения собственными продуктами питания, поэтому сельскохозяйственное производство имеет стратегическое значение, как особая отрасль экономики. От эффективной работы агропромышленного комплекса в большой степени зависит уровень социально-экономического развития, как страны в целом, так и отдельных ее регионов, кроме того является сырьевой базой для промышленного сектора. [2]

Современное состояние АПК ставит актуальной и необходимой задачей по совершенствованию и оптимизации элементов механизма государственного регулирования с целью поддержания устойчивого положительного развития аграрного производства. Потому как отечественные сельхозтоваропроизводители оказались в условиях вытеснения их с собственного продовольственного рынка, большого диспаритета цен между сырьем, закупаемым многочисленными коммерческими перерабатывающими предприятиями у товаропроизводителей и готовой продукцией, доставляемой конечному потребителю. Следовательно, государству в этом процессе отводится огромная роль по усовершенствованию государственного стратегического управления, по созданию и совершенствованию нормативно - правовой базы социального развития села, а также ужесточения контроля за целевым расходованием выделяемых средств.

При рыночном саморегулировании конкуренция требует повышения качества продукции и минимизации издержек с тем, чтобы можно было продавать продукцию потребителям качественную продукцию по более низким ценам, что обеспечит товаропроизводителям при увеличении объемов получать больше прибыли. Вместе с тем, рыночные отношения не в состоянии решить социально-экономические задачи. Механизм государственного регулирования рыночных отношений в производстве и реализации продукции сельского хозяйства должен упорядочивать рыночные отношения, обеспечивать социальные гарантии населению с низким уровнем доходов и нетрудоспособным.

Таким образом, государственное регулирование производства продукции должно содержать как экономические, так и социальные методы.

Экономические методы государственного регулирования должны предусматривать лицензирование экспортно-импортных операций, контроль за исполнением антимонопольного законодательства, стимулирование межхозяйственной и агропромышленной интеграции, стандартизация в сертификации продукции, создание агрохолдингов.

Организационные методы государственного регулирования производства и реализации продукции должны предусматривать создание инфраструктуры рынка прежде всего путем организации специализированных оптовых рынков, оказания услуг в реализации

продукции коллективным и личным подсобным хозяйствам, совершенствование информационного обеспечения в рыночной конъюнктуре на основе маркетинговой деятельности, организацию прямых связей товаропроизводителей и потребителей продукции путем организации ярмарок, выставок, торговли фирменными товарами. [1]

В настоящее время необходимы новые подходы к формированию механизма государственного регулирования аграрного сектора страны, основывающихся на применение различных рычагов воздействия, стимулирование инвестиционной и деловой активности, повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и мировом рынках.

Также в последние годы по мере усугубления экологического кризиса во всех странах мира осознается тот факт, что человечество стоит перед необходимостью отказа от традиционного пути развития сельского хозяйства, а для дальнейшего развития современному обществу крайне необходимо уделять все большее внимание охране природы. Таким образом, государству следует ужесточать контроль над соблюдением рационального и грамотного использования природных ресурсов, а сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо проводить свою деятельность, учитывая нежелательные неблагоприятные воздействия на окружающую среду, при высоком качестве выпускаемой продукции.

Рациональная, последовательная специализация и концентрация в АПК, увязанные с перспективами научно – технического прогресса – важнейшее условие дальнейшей интенсификации производства продукции.

Список источников:

1. Коптева Ж.Ю. Проблемы социально – экономического развития отрасли скотоводства Курской области //Проблемы и перспективы развития социально-экономических систем: сборник научных трудов. Курск: Издательский дом «VIP». -2011.–№3.–С.62-66

2. Коптева Ж.Ю. Анализ влияния организационно-экономических факторов на эффективность производства продукции скотоводства в современных условиях // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия «Экономика. Социология. Менеджмент» 2012 №2.- С. 133-138

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Костенко Н. Ю.

Науковий керівник: к.ю.н., професор В.В. Сергієнко
Харківський національний економічний університет

Розвиток малого та середнього підприємництва необхідний для формування стабільної, конкурентоспроможної економіки держави, він особливий у регулюванні та потребує додаткової уваги держави. Вирішуючи проблеми підприємництва, держава автоматично вирішує багато своїх проблем загалом. Це забезпечення зростання ВВП, створення робочих місць, зниження споживчих цін та розвиток національних товаровиробників.

На сьогоднішній день тема розвитку малого підприємництва в Україні є актуальною. Так як мале підприємництво – є найнеобхіднішою складовою розвитку економіки, воно завжди було, є і буде найефективнішим регулятором життєдіяльності людей, формою їх участі в економіці країни. Саме малі підприємства – є невід'ємною частиною ефективної ринкової економіки, тому потрібно створювати необхідні і належні умови для їх становлення, розвитку і процвітання в Україні.

Сектор малого підприємництва - невід'ємний, об'єктивно необхідний елемент будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка і суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати і розвиватися. У країнах з ринковою системою малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і самої гнучкою формою ділового життя. У 2011 р. в Україні, за статистичними даними, реально працювало 324 000 малих підприємств, на яких вироблялося близько 10 % промислової продукції і було зайнято майже 13 % від загальної кількості працівників.

Малі підприємства забезпечують гнучкість і стійкість економічної системи країни, вони наближають її до потреб певних споживачів, а також виконують важливу соціальну роль, надають робочі місця і забезпечують джерело доходу для значних верств населення. Вивчення проблеми функціонування малих підприємств посилюється тим, що малому бізнесу менш за все пощастило у відношенні державної та інших видів підтримки.

Недооцінка малого підприємництва, ігнорування його економічних і соціальних можливостей можуть бути кваліфіковані як великий стратегічний прорахунок, який може призвести до багатьох народногосподарських проблем. Без підтримки держави і без власної внутрішньої групової взаємодії малий бізнес не завжди може протистояти у конкурентній боротьбі великому капіталу, відстоювати свої економічні, політичні та соціальні інтереси.

В умовах дестабілізації економіки саме малі підприємства здатні за певної підтримки держави і великих підприємств швидше та ефективніше вирішити проблеми демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювати розвиток економічної конкуренції та підвищити ділову активність населення і розвиток середнього класу, пом'якшити соціальну напруженість завдяки ослабленню майнової диференціації і збільшення рівня доходів населення країни, а також поліпшити становище на ринку шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції, а також ціни.

Але розвиток малого бізнесу в умовах глобальної економічної кризи можливий лише у разі істотної зміни політики держави щодо підтримки діяльності малих підприємств та активізації практики співпраці з великим бізнесом. Реалізація державної політики підтримки повинна розглядатися як комплекс взаємоузгоджених заходів у сфері правової, адміністративної, регуляторної, макроекономічної та інституційної політики .

Формування державної політики щодо підтримки малого підприємництва, визначення шляхів її реалізації повинно бути не тільки невід'ємною частиною загальнодержавної доктрини соціально - економічних перетворень в Україні. Це сприятиме формуванню численного середнього класу суспільства, який є основою ринкових перетворень та гарантом незворотності економічних процесів.

Існують певні проблеми і перешкоди у гальмуванні розвитку та функціонуванні малого підприємництва в Україні та її регіонах :

- недостатня державна підтримка;
- податкова політика;
- адміністративні бар'єри;
- низький рівень державного втручання;
- корупція , високий середній рівень неофіційних платежів;
- низький рівень державного субсидування;
- обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку;
- низька інвестиційна активність;
- нерозвиненість ринку фінансових джерел;
- загальна криза економіки;
- нерозвиненість інфраструктури.

Для того, щоб малий бізнес зайняв, як в інших розвинених країнах світу, належне місце, потрібно виконати, принаймні, дві умови: можливість розширеного відтворення капіталу і затребуваність результатів праці. Саме тому актуальною є проблема розробки методів і різних механізмів, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку малого бізнесу в Україні, а отже, і на формування економічної стабільності.

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Костишин Л. М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

До актуальних проблем у банківській сфері, які потребують вирішення вже найближчим часом, банкіри відносять: невеликий за світовими нормами обсяг власного капіталу більшості банків і його низьку якість, незбалансованість структури активів і пасивів, низьку ефективність

управління ними, невисоку їх якість; недосконалість стандартів надання кредитів тощо.

Підвищення рівня концентрації капіталу, посилення конкуренції, зростання вимог до достатності банківського капіталу спонукають банки перебудовуватися, підвищувати свою конкурентоспроможність за рахунок процесів злиття та поглинання. У розвинутих країнах світу банківські установи активно здійснюють пошук шляхів досягнення «оптимальних розмірів», у тому числі за допомогою процесів злиття і поглинання, як у національних, так і в європейських та міжнародних масштабах.

Протягом останніх десяти років консолідація банківського капіталу стала однією з найважливіших елементів формування вітчизняного банківського сектору, про що свідчить доволі велика кількість угод злиття та поглинання банків, найдорожчі з яких були здійснені в період 2005-2010 рр.

В цей період активну участь в консолідаційних процесах вітчизняного банківського капіталу приймали іноземні банки, частка яких в статутному капіталі банків України починаючи з 2005 р. зростає: з 9,6% станом на 01.01.2006 до 41,9% станом на 01.01.2012 [2,4].

Активізація ринку угод злиття та поглинання банків в Україні почалася в 2005р. Однією з перших значних угод була угода про купівлю АППБ «Аваль» групою «Raiffeisen International» вартістю близько 1 млрд. дол. Згодом відбулась ще низка аналогічних процесів.

Така активність на ринку угод злиття і поглинання протривала до світової фінансової кризи 2008р. Протягом 2008-2010рр. вітчизняні банки боролися із наслідками кризи, а іноземні, маючи більше можливостей та коштів, виступали ініціаторами консолідації банківського капіталу за рахунок поглинання українських банків. Однак у 2011-2012 рр. спостерігається зворотна ситуація. З активних покупців українських банків міжнародні фінансові компанії та банки перетворюються на продавців. Незважаючи на відносно високу репутацію іноземних банків порівняно з

вітчизняними банками та кращі позиції в умовах кризи 2008-2009 рр. деякі міжнародні фінансові групи оголосили про вихід з українського ринку: наприкінці 2010 р. покинула ринок група «Home Credit Group», що володіла «Хоум Кредит Банком», російська «Ренессанс Групп» продала «Ренессанс Капітал», інвестиційна група «Kardam N.V.» повідомила про продаж 84% акцій «ВіЕйБі Банку», фінансова група «Bank of Georgia» залишила за собою лише 19,4% акцій «БГ Банку».

Слід відмітити, що ситуація на ринку злиттів та поглинань в банківському секторі України в 2011-2012 рр. відповідає загальносвітовим тенденціям. Так у останньому кварталі 2011 р. обсяг міжнародних угод злиття та поглинання банків скоротився приблизно на 40% [1, с.72-73].

До характерних ознак вітчизняного ринку злиттів та поглинань в банківській сфері останніми роками були: зростання кількості вартості угод М&А, зумовлених посиленням вимог до реєстрації нових банківських

установ і нормативних вимог до діючих банків, зростанням обсягів роздрібного кредитування; перевищення ціни купівлі обсягу власного капіталу банківських установ; залежність ціни купівлі банку від наявності розгалуженої мережі філій, рівня прозорості фінансової звітності, якісних банківських технологій; більш високі ціни купівлі іноземними інвесторами (оскільки останні прагнуть придбавати ринково орієнтовані вітчизняні банки середнього розміру з кращою якістю капіталу і більшою прибутковістю і можуть дозволити собі більший строк окупності вкладених коштів. Крім того, в цьому разі не діє чинник афілійованості, що підвищує ціну угоди); відсутність належної транспарентності, а відтак нерозголошення чи істотне викривлення ціни угод між українськими банками і вітчизняними інвесторами [3, с. 11-12].

Таким чином, завдяки доступності українського фінансового ринку для іноземного капіталу в нашій країні на очах зростає кількість іноземних банків. Економіка України потребує надходжень інвестицій та інновацій. Завданням держави є застосування інструментів злиття й поглинання у фінансовий сектор в умовах фінансової кризи з метою збереження конкурентоспроможності українських банків.

Література:

1. Богма С. Д. Вплив іноземного капіталу на конкуренцію в банківському секторі України [Текст] / С. Д. Богма, Я. О. Гусев // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1. – С. 71-76.

2. Довгань, Ж.М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України [Електронний ресурс] / Ж.М. Довгань // Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Х. : ХІБС УБС НБУ, Вип. 1 (10)/2011, Ч. 2. – С.38-44.

3. Міщенко В., Набок Р. Іноземний капітал у банківській системі Центральної та Східної Європи. Уроки для України // Банківська справа. - 2007. - №3. - С.3-14.

4. Офіційний Інтернет – сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Економічні матеріали. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Кирчата І.М.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Поняття і механізми партнерства держави і частного сектору використовуються в світовій практиці залучення приватних компаній для довготривалого фінансування й управління суспільною інфраструктурою.

Це пов'язано з тим, що, з одного боку, ускладнення соціально-економічного життя зповільнює виконання державою суспільно значущих функцій, а з іншого - бізнес зацікавлений в нових об'єктах для інвестування. При цьому круг об'єктів інвестування достатньо широкий - транспорт, житлово-комунальне господарство, благоустрій і т.п.

Державно-приватне партнерство є найважливішим і одним з найбільш універсальних механізмів інвестиційної політики, який сприяє консолідації фінансового, організаційного й управлінського потенціалу приватного і державного секторів економіки на пріоритетних напрямках.

Характерними рисами державно-приватного партнерства є:

задоволення потреб суспільного сектора з використанням або запозиченням ресурсів приватного сектора;

підтримка державних повноважень і функцій з наданням послуг сумісно з приватним сектором.

Зацікавленість приватного бізнесу в державно-приватному партнерстві достатньо велика оскільки обумовлена наступним:

можливість доступу в сегменти економіки, де роль бізнесу була мінімальна;

підтримка держави при реалізації великомасштабних проектів з недостатньо високою рентабельністю і великими термінами окупності;

підвищення ролі бізнесу в ключових для нього напрямках політики.

Застосування механізмів державно-приватного партнерства здатне забезпечити, перш за все, можливість здійснення інноваційних проектів в найкоротші терміни, а також підвищити ефективність проектів за рахунок участі в них приватного бізнесу, створити умови для зниження навантаження на бюджет за рахунок залучення приватних коштів.

Крім того, державно-приватне партнерство дає можливість сконцентрувати увагу державних органів на найвласивіших їм функціях і скоротити державні ризики за рахунок розподілу їх між приватним партнером і владою. І тут виключно важливо знайти баланс інтересів, необхідний для реалізації суспільно значущих проектів і програм.

МАЛИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Леженко Н.І.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Малий бізнес – невід'ємний, об'єктивно необхідний елемент будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати і розвиватися. В країнах із ринковою системою господарювання малі підприємства є наймасовішою, найдинамічнішою і найгнучкішою формою ділового життя. Водночас, як важлива складова господарства України мале підприємництво ще не стало

суттєвим чинником його перебудови, не активізувало виробничу та інноваційну діяльність.

Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [1]. Суть і значення малого бізнесу полягає у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидко окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживацькими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління [2].

Якщо проаналізувати тенденцію розвитку малих підприємств за останні роки та проаналізувавши роботи багатьох науковців можна зробити висновок, що малі підприємства як з'являються, так і розпадаються з багатьох причин. Частка банкрутств підприємств малого бізнесу завжди є більшою, оскільки, йдучи на ризик, підприємець вирішує досить складну проблему конкурентоздатності продукції, що випускається. Підприємцю-початківцю на самому початку треба провести свою роботу при більших витратах, ніж підприємцеві вже існуючої фірми. Найчастіші причини банкрутства малих підприємств – це невдачі у сфері збуту продукції, а також недостатня компетентність і відсутність досвіду. Часто мале підприємство банкрутує неповністю, що досить важливо, а лише викупляється більшою фірмою [3].

Негативно впливають на розвиток малого бізнесу такі стримуючі чинники, як загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, високий рівень інфляції, низький рівень платоспроможності населення, корупція.

Малі підприємства та бізнес-структури в Україні формуються та діють у сфері, де скоротилися крупні заводи та паралельно за останні роки виникли великі підприємницькі структури, фактично корпорації, які господарюють не тільки на ринку в економічній сфері, але й на життєвій території міста в цілому. Під їх тиском та при мовчазній згоді властей знищуються торгові точки, витискуються дрібні виробничі участки з міської території, переглядаються арендні договори тощо. Особливо у великих місцях активно йде процес ставлення великих підприємницьких структур, яких мало цікавить доля малого бізнесу. Узгодженість інтересів великих та дрібних структур виходить дуже рідко, і це явище повинно стати в полі зору органів місцевого самоуправління як потреба у їх регуляторному втручанні. Влада повинна розуміти, що в цьому процесі порушуються не тільки окремих прав та свобод малого підприємця, але й зростає тенденція до монополізму. Крім надії на державну підтримку, вочевидь, сам малий бізнес через свої громадські організації повинен знайти достатньо сильні фактори та механізми свого захисту.

Основні напрями, які будуть сприяти подальшому розвитку малого бізнесу в Україні включають: інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності; формування регіональних програм і створення належних умов для підтримки та розвитку малого бізнесу; застосування податкового моніторингу в цілому, по регіонах та спеціальним зонам малого бізнесу; звільнити від сплати податків для створених підприємств протягом перших 3-5 років; проведення навчання підприємців через спеціальні інститути та проведення тренінгів; створення бізнес-інкубаторів для отримання практичних навичок підприємництва; створення спеціальних структур для гарантування та страхування кредитів для малого бізнесу; інвестування розвитку інфраструктури; забезпечення прав інтелектуальної та комерційної власності; удосконалення фінансово-кредитної підтримки.

Література:

1. Андрющенко Г.О. Малі підприємства: критерії визначення / Г.О. Андрющенко // Формування ринкових відносин. – 2008. – №10.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003.
3. Подольна В.В. Ретроспективний аналіз та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В.В. Подольна // Інвестиції: Практика та досвід. – 2008. – №19.

ОБО'ЯЗКОВЕ МАЙНОВЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ФАКТОР ЗАХИСТУ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Маковецький І.А.

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

Харківський національний автомобільно – дорожній університет

Майнове страхування є видом страхування, в якому об'єктом страхових відносин виступає майно. Воно забезпечує страховий захист та відшкодування, насамперед, прямих збитків, хоча за певних умов в обсяг страхової відповідальності можуть включатися й непрямі збитки.

Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).

Страхування охоплює всі сфери господарського життя і діяльності людини та суспільства, а тому перетворюється в загально універсальний засіб страхового захисту інтересів фізичних та юридичних осіб. Система страхування виконує важливу службову функцію забезпечення захисту учасників різноманітних комерційних операцій від можливих втрат, що

виникають, головним чином, у результаті загибелі чи пошкодження майна з причин випадкового і стихійного порядку.

Основними проблемами, що перешкоджають розвитку страхування майна в Україні, є низький рівень доходів населення.

Страхова відповідальність держави обмежена надзвичайними подіями, адже державні фінанси призначені для забезпечення функцій держави, до яких страхування не належить. Страховий захист поточної діяльності юридичних і фізичних осіб належить до їх важливих функцій і не може бути повністю перекладений на державу. З цією метою юридичні особи організовують самострахування. Недоліком системи самострахування є те, що воно змушує суб'єктів відволікати свої обігові кошти в повному обсязі можливих збитків, а це, своєю чергою, зменшує його фінансові можливості щодо операційної діяльності. Це досить дорога і нерациональна форма захисту, яка передбачає вилучення з обігу значних фінансових ресурсів. Великою проблемою страхування є проблема недовіри до страхових компаній, та деякі аспекти в законодавстві України.

Головним недоліком правового регулювання страхової діяльності є мізерно мала проробка порядку проведення деяких моделей страхування. Початок роботи вітчизняного страхового ринку перед зарубіжними страховиками підводить на той час, коли вже просто доведеться серйозно замислитися над проблемою розвитку цієї ділянки страхового законодавства.

Певні законодавчі механізми регулювання діяльності страхових компаній загалом відповідають світовій практиці, та їх неактивне застосування не сприяє ефективному зростанню якісних показників вітчизняних страховиків. Чільну увагу в нормативи контролю та регулювання приділяється управлінню активами і зобов'язаннями страхової компанії. Потрібне вдосконалення нормативно-правового та законодавчого забезпечення процесів страхування та перестрахування.

Боротьба із страховиками, які ошукують страхувальників також є необхідною умовою для розвитку страхування, адже витіснення таких страхових компаній сприятиме підвищенню довіри до страхового бізнесу. Не менш важливим заходом розвитку страхової діяльності є удосконалення податкової політики. Необхідно запровадити систему прямого оподаткування прибутку страховика, що поставило б страховий бізнес у рівні умови з іншими підприємницькими структурами.

ЭКОЛОГИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Махмудова Н.М.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.

На сегодняшний день в мире существует много экологических проблем, начиная от загрязнения почвы и исчезновения некоторых видов растений и животных, заканчивая угрозой вырождения человеческой расы. На данный момент в мире существует много теорий, в которых большое внимание уделяется нахождению наиболее рациональных путей их решения.

Составим перечень самых основных глобальных экологических проблем, раскроем причины их появления и последствия: загрязнение атмосферы; загрязнение мирового океана; загрязнение почвы.

Транспорт и промышленность, используемые человеком, потребляют большое количество кислорода из атмосферы, и при этом человек не восполняет потери и не выполняет установленных норм по очищению отходов до выхода их в атмосферу. Увеличение температуры нижних слоёв атмосферы в сравнении с температурой теплового излучения планеты. Возникает парниковый эффект из-за того, что в атмосфере растёт концентрация газов – углекислого, озона, метана и т.д. Каждый год в атмосферу поступает 1250 млн.т. оксида углерода, а то и больше. Эти газы работают как стёкла обыкновенной теплицы – отсюда и название. Они пропускают лучи солнца к поверхности нашей планеты, но тепло, которое покидает атмосферу, задерживают. А там уже и до глобального потепления недалеко, про которое так хорошо шутить в демотиваторах, но которое, на самом деле, ничего весёлого собой не представляет. Если так пойдёт и дальше – леса будут вырубаться, а вред от производств расти – через лет эдак 30 общий температурный фон Земли вырастет ещё на 3°С. А в плане экологии этой немало – ледники начнут быстрее таять, а стало быть и уровень Мирового океана поднимется. И тут природа начнёт мстить наводнениями, штормами и прочими катаклизмами.

Представители организации Гринпис (наверное, самой известной «зелёной» организации в мире) считают, что борьба за то, чтобы снизить выбросы парниковых газов, в любом случае принесёт пользу, так как мотивирует на использование инноваций и энерго эффективных технологий. А ведь это было бы полезно, даже если экологических проблем не существовало.[1]

Одним из самых важных объектов экологической защиты является мировой океан. Особенность, которого состоит в том, что течение в морях быстро разносит загрязняющие вещества на большое расстояние от места их выброса. Ежегодно в мировой океан поступает нефти и нефтепродуктов 26,563 млн.т., химических веществ примерно 200 млн.т., фенолов 0,460 млн.т, отходов производств синтетических волокон 5,500 млн.т, а также множество других вредных веществ. В свое время подобные нарушения нередко оставались безнаказанными..

Все промышленные загрязняющие вещества являются ядом для человека и животных. Как и многие другие загрязнители водоемов,

например применяемые в химических препаратах они могут представлять собой стойкие хлорсодержащие соединения.

Эти химикаты извлекаются с помощью растворителя из почвы и в результате чего оказываются в морях, где начинают проникать в живые организмы. [2]

Одним из факторов влияющих на загрязнение почвы, что является следствием: захоронение радиоактивных отходов; строительство домов и предприятий; сельское хозяйство; промышленные предприятия; транспорт.

Огромные площади поверхности Земли загрязнены отходами жизнедеятельности человека. Многие из отходов токсичны, опасны для жизни животных и человека. Ученые подсчитали, что за год один городской житель выбрасывает одну тонну мусора! Сегодня все труднее найти место для хранения даже такого не очень опасного мусора, как пластмасса.

Но многие отходы действительно ядовиты и даже радиоактивны. В одной только Великобритании в 1990 г. существовало 4800 свалок опасного токсичного мусора. Иногда люди даже не подозревают, что рядом с ними хранятся отходы от вредного производства. Например, есть сведения, что ежегодно в Польше бесконтрольно на свалки попадает около 20 миллионов тонн опасных отходов. Некоторые страны, законодательство которых строго наказывает за захоронение опасного мусора, экспортируют его в другие государства. Таким образом сотни тысяч тонн отходов отправляется для уничтожения или захоронения из Западной Европы в Восточную.[3]

Многие экологические проблемы, которые сейчас существуют в мире антропогенного происхождения, то есть являются результат деятельности человека. Нужно не только уменьшить лимиты выбросов, которые ежедневно производятся сотнями фабрик и заводов, но и ужесточить санкции за правонарушения в сфере экологии. Постепенно нужно внедрять эффективные энергосберегающие и ресурсосберегающие технологии. Такое оборудование, сырье и продукцию, которые будут рационально расходовать природные ресурсы. К сожалению, в данное время человек мало делает для очищения и улучшения состояния природы[4]

Литература

[1]http://www.globaltrouble.ru/ekologiya_atmosfery_gidrosfery_pedosfery/zagryaznenie_atmosfery.html

[2]- <http://www.krasnayakniga.ru/node/2132>

[3]-http://allgeo.info/geography/contamination_of_environment.html

[4]- <http://referatplus.ru>

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Мигунова Е.А.

Анализ общих исторических аспектов развития планирования, изучение опыта практического применения разнообразных способов и средств достижения целей методами планирования, подходов и методов разработки, утверждения и осуществления планов, приводят нас к выводу, что инструментарий планирования выступает важнейшим внутренним организатором хозяйственной деятельности экономических субъектов различного уровня управления, а также мощнейшим регулятором степени их социально-экономического развития и преобразования в определенных заданных (например, при директивной экономике) или неоднородных, нестабильных, изменчивых (в рыночной экономике) условиях среды.

Инструментарий планирования предлагаем трактовать как совокупность способов и приемов исследования, конкретных методов, систему терминов, показателей, научных теорий и подходов к планированию, определяющих перспективы и возможности экономического субъекта в достижении поставленных целей, предопределении и преобразовании действительности в его интересах.

Отметим, что инструментарий планирования не является раз и навсегда заданным и неизменным. Ему свойственен исторический характер развития, проявляющийся в постоянном совершенствовании инструментов, организации, субъектов планирования, в непрерывности его становления на всех этапах исторического пути, каждой новой ступени функционирования экономики. Плановый инструментарий обогащается и развивается под воздействием усложнения целей социально-экономического развития, научно-технического прогресса, возрастания роли внешнеэкономических связей. Он постоянно преобразуется, пополняется новыми методами, показателями и приемами, освобождается от старых неэффективных способов и процессов, следует за изменением экономической обстановки в мире, стране, регионе, внутри предприятия, и сам, в свою очередь, направляет научное развитие планирования.

Необходимой предпосылкой построения планового инструментария выступают соответствующие теоретические аспекты планирования, интегрированные в общедоступный и достаточный для дальнейшего восприятия и изучения категориально-понятийный аппарат, и обуславливающие качество и эффективность применения инструментов через сущностные, содержательные и фундаментальные основы теории.

Теоретический базис планирования резюмируется в его инструментарий, который далее расширяется в систему методологических правил, предписаний, ориентиров и регулятивов, используемых в составе механизмов изменения и преобразования производственных и управленческих процессов, определяющих и формирующих практическую деятельность экономического субъекта.

Говоря об этапе разработки и использования методического инструментария планирования, следует отметить, что качество его применения во многом зависит от экономичности инструмента при данном уровне затрат, от его адаптивности и гибкости, от полноты решения с его помощью проблем предприятия, в свою очередь определяемой характером информационной поддержки процесса планирования, а также от скорости достижения поставленных целей посредством избранного инструментария, что кроме всего прочего связано с тем, цели какого иерархического уровня стоят перед субъектом планирования.

Следующая за установлением целей стадия применения предпланового инструментария является исходной и обосновывающей для всех видов планирования. Предлагаемая автором система предплановых обоснований, включающая определенную совокупность аналитических инструментов, выделяется в особую надплановую структуру, от эффективности и организованности которой зависит весь последующий процесс планирования как на стратегическом уровне постановки целей, так и на оперативном. По нашему мнению, качественная информационная поддержка, предшествующая непосредственно стадиям установления плановых заданий (по сути, формальным процедурам постановки, согласования и утверждения планов) и организационным мероприятиям по контролю и координации их выполнения всеми ответственными участниками, на 90% способна определить положительный эффект от планирования и практической реализации планов.

Применение инструментария планирования делает возможным использование будущих благоприятных условий, способствует более рациональному распределению ресурсов для достижения больших экономических и социальных выгод. Однако на сегодняшний день плановые инструменты не в полной мере преобразованы и адаптированы к рынку, что снижает эффективность их применения в ситуациях неопределенности, в условиях воздействия разнообразных эндо- и экзогенных факторов среды.

С целью повышения качества исполнения планируемых мероприятий по достижению целей в рыночных условиях рекомендуем согласованное применение «стационарных» инструментов планирования, под которыми мы подразумеваем относительно устойчивые во времени, неизменные для всех сотрудников правила и принципы планирования, законы поведения, положения, инструкции и регламенты, и дискреционных инструментов (методов, приемов, формул, индикаторов), характеризующихся определенной гибкостью, свободой действий в складывающихся обстоятельствах и допускающих их изменение и корректировку при изменении экономической ситуации.

ОБОСНОВАНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЭТАП АУДИТА

Аудиторская проверка предусматривает следующие основные этапы: подготовка и планирование аудиторской проверки, выполнение аудиторских процедур и оформление рабочей документации, составление аудиторского заключения.

Планирование аудита — это совокупность действий по выбору варианта, позволяющего эту цель достигнуть, т. е. выбору стратегии и тактики проведения проверки, по выбору видов, объемов и последовательности проведения аудиторских процедур.

Анализ точек зрения ученых в области планирования аудиторской проверки показал, что планирование заключается в:

- понимании деятельности клиента;
- предварительной оценке систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета;
- оценке существенности и аудиторского риска;
- разработке общего плана и программы аудита.

Такого подхода придерживается большинство российских и зарубежных исследователей, таких как: Э.А. Аренс, Дж.К. Лоббек, Дж. Робертсон, Д.Р. Кармайл, Р. Додж, В.В. Скобара, Ю.А. Данилевский, Р.П. Булыга, Н.В. Парушина, Л.В. Сотникова и многие другие.

Однако содержание Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности (ФПСАД) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденного Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696, является основополагающим для выделения предварительного планирования в самостоятельный этап аудита.

Для оценки наличия и функционирования системы внутреннего контроля, ее элементов, определения уровня аудиторского риска, необходимо подтвердить наличие и выполнение условий, обеспечивающих формирование учетной информации, факторов, влияющих на деятельность, характер деятельности, цели, риски хозяйственной деятельности.

Таким образом, предлагается выделить предварительное планирование в самостоятельный этап, в процессе которого аудитор оценивает лишь малую долю системы внутреннего контроля, отражающую суть организации и техники ведения бухгалтерского учета, т.е. учетной среды, в которой осуществляется составление бухгалтерской (финансовой) отчетности. На этом этапе аудитор анализирует условия формирования учетной информации для выполнения предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности. Полученная информация об этих условиях

может повлиять на корректировку плана и программы с учетом рискованных областей в бухгалтерском учете клиента и изменить стоимость аудита. В подтверждение данной позиции рассмотрим точки зрения некоторых авторов, выделяющих предварительное планирование.

Таблица 1 – Позиции авторов, выделяющих предварительное планирование

Источник, автор	Трактовка
ФПСАД № 3 «Планирование аудита»	предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур
Ю.Ю. Кочинев	предлагает понимать оценку организации и состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля
К.К. Арабян	уточняет, что предварительное планирование заключается в ознакомлении с экономическим субъектом: понимание деятельности, предварительная оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, предварительная оценка риска и его компонентов
В.А. Ерофеева, В.А. Пискунов, Т.А. Битюкова	рассматривают предварительный этап планирования с позиции понимания деятельности аудируемого лица, тестирования систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета

Процедуры этапа предварительного планирования должны быть направлены на анализ наличия отклонений от норм законодательно-нормативной базы и внутренних регламентов клиента, влияющих на методологию ведения бухгалтерского учета. При этом в качестве получения доказательств аудитор может применять более значимые процедуры проверки по существу, а не поверхностные тесты контроля. Отметим, что основной перечень вопросов обеспечения организации, техники и методики ведения бухгалтерского учета, соблюдения требований отечественного законодательства заложен во внутреннем стандарте клиента - учетной политике.

Таким образом, аудитор на предварительном планировании проверяет отклонения от норм утвержденной учетной политики клиента в части организации и техники ведения бухгалтерского учета, т.е. проверяет, существуют и применяются ли условия формирования учетной информации.

Итак, проведенный анализ мнений отечественных и зарубежных исследователей планирования аудиторской проверки позволил поддержать точку зрения тех авторов, которые выделяют предварительное планирование. В связи с можно предложить изменить последовательность аудиторской проверки, придать предварительному планированию статус самостоятельного этапа аудита.

СБОР И ОЦЕНКА АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НА ОСНОВЕ ПРЕДПОСЫЛОК СОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Мильгунова И.В., Рюмшина Ж.В.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Одним из направлений повышения качества аудита является осуществление сбора и оценки аудиторских доказательств на основе соответствующих предпосылок составления бухгалтерской отчетности.

В российской теории и практике аудита до выхода в свет официального издания перевода международных стандартов аудита (МСА) понятие «предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности» не применялось широко и однозначно.

В соответствии с Приказом Минфина России от 16.08.2011 № 99н утвержден ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства», согласно которому предпосылки составления бухгалтерской отчетности - это утверждения руководства аудируемого лица в явной или неявной форме по поводу признания, оценки и раскрытия в бухгалтерской отчетности объектов бухгалтерского учета. В соответствии с данным стандартом в составе предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности представлены: полнота, возникновение, точность, права и обязательства, классификация, оценка, существование, отнесение к периоду, понятность, распределение.

Интерпретация состава предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности до и после его определения в российских стандартах аудиторской деятельности приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень предпосылок составления бухгалтерской отчетности

Авторы (нормативные акты)	Перечень предпосылок
А. Аренс, Дж. Лоббек	1. Наличие и возникновение. 2. Завершенность и полнота. 3. Права и обязанности. 4. Оценки и распределение. 5. Отражение и раскрытие
С.М. Бычкова	1. Полнота. 2. Точность. 3. Существование. 4. Ограничение учетного периода. 5. Оценка. 6. Права и обязанности. 7. Представление и раскрытие
Ю.А. Данилевский, С.М. Шапигузов, Н.А. Ремизов, Е.В. Старовойтова	1. Существование. 2. Возникновение. 3. Права и обязательства. 4. Полнота. 5. Оценка. 6. Точность. 7. Представление и раскрытие
Дж. Робертсон	1. Реальность. 2. Полнота. 3. Права и обязательства. 4. Оценка и распределение. 5. Представление и раскрытие
Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД) 7/2011	1. Полнота. 2. Возникновение. 3. Точность. 4. Права и обязательства. 5. Классификация. 6. Оценка. 7. Существование. 8. Отнесение к соответствующему периоду. 9. Понятность. 10. Распределение

Обобщение положений ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства» о предпосылках составления бухгалтерской отчетности, подтверждающих соответствующие категории финансовой (бухгалтерской) информации, приведено в таблице 2.

Таблица 2 - Соотношение предпосылок составления бухгалтерской отчетности и подтверждаемых категорий финансовой (бухгалтерской) информации

Предпосылки составления бухгалтерской отчетности, которые подтверждают категории	Категории финансовой (бухгалтерской) информации
Полнота. Возникновение. Точность. Классификация. Отнесение к соответствующему периоду.	Группы однотипных хозяйственных операций, событий и иных фактов хозяйственной жизни
Полнота. Права и обязательства. Оценка и распределение. Существование.	Остатки по счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода
Полнота. Возникновение. Права и обязательства. Точность и оценка. Классификация и понятность.	Представление и раскрытие информации

В ФСАД 7/2011 аналитические процедуры упоминаются в следующем контексте: «Аудиторские доказательства аудитор должен получить путем выполнения процедур оценки рисков и дальнейших аудиторских процедур, которые состоят из: тестов средств контроля, выполняемых в соответствии с требованиями федеральных стандартов аудиторской деятельности или на основании профессионального суждения аудитора; процедур проверки по существу, включающих детальные тесты и аналитические процедуры проверки по существу». Многие ученые, трактуя это положение, считают, что аналитические процедуры относятся исключительно к процедурам проверки по существу и не имеют отношения к тестам средств контроля. Но данное утверждение противоречит содержанию другого стандарта аудита - ФПСАД № 20, который определяет, что аналитические процедуры используются: а) при планировании аудитором характера, временных рамок и объема других аудиторских процедур; б) в качестве аудиторских процедур проверки по существу; в) в качестве общей обзорной проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности на завершающей стадии аудита».

Заключительной процедурой предварительного планирования аудита является определение уровня риска, связанного с организацией и техникой ведения бухгалтерского учета клиента, и расчет его влияния на планируемый аудиторский риск. Эта процедура наиболее важна, поскольку от уровня исследуемого риска зависит профессиональное суждение аудитора о возможности дальнейшего сотрудничества с клиентом. Кроме того, принимая в расчет результаты проверки, аудитор может определить

рискованные зоны в организации и технике ведения бухгалтерского учета, дополнительное изучение которых может быть запланировано при формировании программы аудита.

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мовчан Ю.И.

Научный руководитель: к.е.н. Онисифорова В.Ю.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Проблема становления и развития предпринимательства в экономике любой страны, в том числе и Украины, принадлежит к категориям особенно актуальным, поскольку она напрямую связана с уровнем социальной комфортности населения. От успеха отдельных предприятий зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально-экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения страны.

Одной из самых главных проблем развития малого бизнеса в Украине является неэффективность украинской системы налогообложения, ведущая к чрезмерно завышенным налогам в отношении малого бизнеса и как следствие – создание стимула для развития теневого сектора экономики.

Следующей наиболее острой проблемой деятельности большей части субъектов малого предпринимательства является проблема поиска и получения финансовых ресурсов, необходимых для авансирования процесса хозяйствования. В Украине же в связи с отсутствием у государства возможностей прямая финансовая помощь практически отсутствует. На сегодняшний день основным способом финансовой поддержки малого бизнеса является банковский кредит. Для малых предприятий чрезвычайно важно получить кредиты. Без этого их деятельность невозможна. Поэтому в комплекс мер по поддержке малого бизнеса обязательно должна войти новая политика в области банковских услуг. Должны быть прежде всего минимальны риски кредитования и созданы условия, в том числе, через стабильность денежной единицы, для привлечения средств населения, зарубежных коммерческих структур, включая и средства резидентов Украины, находящихся на зарубежных четах. Это позволит снизить процентные ставки по кредитам.

Для дальнейшего становления и развития малого предпринимательства в Украине необходимо проводить политику его государственной поддержки. Было бы целесообразно принять закон о малом бизнесе, в котором были бы четко определены направления поддержки малого бизнеса.

Малые предприятия - это не просто приложения к крупному производству, а важная самостоятельная форма функционирования и

развития современных производительных сил, гибкая и доступная для всех, кто на это способен, форма проявления предпринимательства и инициативы. Вот почему в нашей стране необходимо развивать систему малых предприятий.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Мисяк Всеволод Олексійович
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Однією з найбільш актуальних проблем сучасного суспільства є питання енергоносіїв. Багато країн миру вже давно використовують альтернативні джерела енергії, тим самим поліпшують свою економіко-екологічну ситуацію.

Учені із усього миру пропонують використовувати такі альтернативні джерела енергії:

- перехід роботи атомних електростанцій з нафти й газу на кам'яне й буре вугілля;
- використання теплових насосів. Завдяки своїм унікальним якостям, теплові насоси експлуатуються не тільки в побуті, але й на виробництві;
- використання сонячної енергії, що дозволяє заощаджувати в рік до 75% необхідного традиційного палива. Застосування поновлюваних джерел енергії забезпечує практично повну автономність теплопостачання;
- Використання енергії вітру, яку відносять до поновлюваних видів енергії, тому що вона є наслідком діяльності сонця. Вітроенергетика є галуззю що бурхливо розвивається, так наприкінці 2011 р. загальна встановлена потужність всіх ветрогенераторов збільшилась у 6 разів порівняно з 2000 р.;
- Будівництво малих ГЕС, джерелами енергії для яких є невеликі ріки, струмки, природні перепади висот на озерних водоскидах і на зрошувальних каналах іригаційних систем, технологічні водотоки та ін.

Відповідно до звіту ООН, в 2011 році в усьому світі було інвестовано 140 млрд. дол. у проекти, пов'язані з альтернативною енергетикою, тоді як у виробництво вугілля й нафти був інвестовано 110 млрд. дол. В усьому світі в 2008 році інвестували 51,8 млрд. дол. у вітроенергетику, 33,5 млрд у сонячну енергетику та 16,9 млрд. у біопаливо. Країни Європи в 2008 році інвестували в альтернативну енергетику 50 млрд, країни Америки -30 млрд, Китай -15,6 млрд, Індія - 4,1 млрд. Таким чином, Європа довела, що використовувати альтернативні джерела вигідно. Їх потрібно розвивати, за ними майбутнє.

ЕКОНОМІЧНО-ПРАВОВІ ОСНОВИ СТАБІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Остапенко О.Г., к.ю.н., доцент

Селезень С.В., к.ю.н., доцент

Бичкова А.С., учениця 11 класу ХСШ № 17

Стабільний розвиток підприємництва в державі зумовлюється ефективністю її економічної політики. Вона є системою економічних заходів держави, які мають розроблятися на основі врахування досягнень світової економічної науки, наявних ресурсів та специфічних умов економічного розвитку, кон'юнктури ринку. Вона має сприяти економічному розвитку країни, підтримувати соціальну справедливість у суспільстві, запобігати всім виявам тіньової економіки, кризовим явищам. Сукупність довгострокових і поточних економічних цілей спрямовані на формування таких її складових: соціальна, структурна, інвестиційна, приватизаційна, аграрна, науково-технічна, цінова, зовнішньоекономічна та ін. Вона вирішує питання про те, що треба робити, щоб досягти певних економічних цілей.

Нерівновага між економікою і правом означає, що закони випереджають рівень економіки і намагаються регламентувати відсутні на практиці економічні та правові відносини, що яскраво виявляється в посиленні негативних явищ у суспільстві. Тому в цьому співвідношенні доцільно досягати рівноваги за рахунок ефективного розвитку економіки і права. Це сприятиме формуванню таких правових відносин, які відповідатимуть функціонуючим економічним процесам і сприятимуть зростанню у населення економічного та правового мислення, набуттю людиною нових правил і норм поведінки. При цьому витрати на реалізацію нових юридичних законів мають знижуватися, що сприятиме зростанню ефективності економічної політики.

Для стабілізації процесів формування суб'єкта підприємницької діяльності в умовах трансформації економіки необхідним є додатковий вплив на соціально-економічні умови їх функціонування, який повинен здійснюватися з боку державних законодавчих та виконавчих органів влади. Його метою є створення сучасних ринкових функціональних, інституціональних та соціально-економічних передумов ефективного функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. І для цього необхідним є утворення стабільної сукупності юридично закріплених економічних та соціальних регуляторів підприємницької діяльності, які й складають особливий механізм функціонування системи формування суб'єкта підприємництва в межах соціально-економічного розвитку країни.

Для того, щоб економічні суб'єкти національного ринку могли реалізувати право власності на засоби виробництва і вироблену продукцію, крім економічних, потрібні ще й правові передумови. Розвинуте

законодавство та дієві механізми його реалізації сприяють формуванню і ефективному функціонуванню сучасних ринкових відносин. Нові можливості розвитку сучасного національного ринку відкриваються на основі Господарського та Цивільного кодексів України, які набули чинності з 1 січня 2004 року.

Світовий досвід формування ринкових відносин, ринкового механізму в цілому переконує, що це довготривалий процес, протягом якого постійно відбуваються зміни в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Ринок в цілому може успішно функціонувати лише у цілісній системі економічних та юридичних норм, за певного стану суспільної свідомості, моралі, рівня загальної правової та політичної культури. Без цих передумов цивілізаційний ринок не може існувати. Тому створення соціально орієнтованого ринку вимагає консолідації усіх сил і ресурсів суспільства.

Отже, основне завдання Української держави полягає у створенні умов для повноцінного функціонування і поступального розвитку сучасних ринкових відносин, оптимального конкурентного середовища підприємницької діяльності. Нині в Україні триває процес удосконалення нормативної бази та прийняття законів, які сприяли б формуванню ринкового середовища.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Островерхий Д.Є.

Науковий керівник: асистент Шевченко Л.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Державне регулювання підприємницької діяльності є одним з важливих напрямків у діяльності органів влади і місцевого самоврядування. Проблема державного регулювання підприємництва досить гостро стоїть на даному етапі економічного розвитку України.

Сучасні тенденції економічного розвитку переконливо свідчать, що забезпечення сталого довгострокового зростання національної економіки та соціально-гуманітарний розвиток суспільства неможливі без активізації інноваційних процесів, вагому роль у спрямуванні яких відіграє держава. Водночас джерела і рушійні сили інноваційних процесів у країнах із ринковою економікою та країнах з трансформаційною економікою є відмінними, що обумовлює також і відмінність підходів до формування механізмів їх державного регулювання.

З погляду підприємництва економічна природа інновацій полягає у зміні доходу від ресурсів, а для споживання вона уособлює зміну цінності задоволення потреби споживача, допомагаючи йому використовувати новий продукт або технологію для формування чи підвищення

конкурентоздатності його бізнесу (тим самим інновація виступає генератором підприємництва, дозволяє отримати науково-технічний, економічний та ринковий ефект). Важливою умовою управління конкурентоздатністю інноваційної промислової технології є управління інтелектуальним капіталом інноваційного підприємства, інтелектуальною власністю. Особливу актуальність у системі управління конкурентоздатністю інноваційної промислової технології має розвиток брендінгу промислової продукції, що представляє підтримку корпоративного визнання інноваційного підприємства. Отже, інноваційний процес уособлює в собі взаємозв'язок та взаємовідносини між генераторами та споживачами об'єктів інтелектуальної власності, між інтелектуальними продуктами і платоспроможним попитом, між науковими ідеями та суспільними потребами.

Реалізація системи інноваційних заходів на підприємстві дозволяє підвищити його конкурентоспроможність на регіональному та національному ринках, покращити рівень засвоєння новітніх технологій та більш повною мірою врахувати потреби споживача при виробництві нових видів товарів і послуг. Одним з показників конкурентоспроможності бізнесу є "легкість" його ведення в країні.

Інноваційне підприємство складається зі складної сукупності економічних відносин, пов'язаних із включенням відносин інтелектуальної власності у сферу матеріального виробництва. Проте, на відміну від виробничого процесу, інноваційна діяльність характеризується: кінцевою метою - задоволенням нової суспільної потреби; поліваріантністю та невизначеністю шляхів досягнення мети; неможливістю детального планування та підвищеним ризиком; необхідністю втручання держави в регулювання та стимулювання; необхідністю подолання опору в сфері розвитку відносин інтелектуальної власності; особливим механізмом зацікавленості учасників інноваційного процесу; гнучкою, із слабкою структуризацією формою організації системи.

Ситуація в Україні з погляду задоволення потреб та створення умов для розвитку інноваційної складової підприємництва є досить неоднозначною. З одного боку, існує об'єктивна необхідність у створенні, реалізації і масовому поширенні нових технологій, і для цього є певні передумови (науково-технічний потенціал, накопичені розробки, висококваліфікована робоча сила), а, з іншого – діють серйозні гальмуючі фактори, зокрема: брак інноваційного венчурного капіталу; низький технологічний рівень виробництва, особливо в галузях переробної, легкої, харчової промисловості та у сфері послуг; брак попиту на нові розробки як наслідок неінновативно-орієнтованої і неконкурентно-насиченої економіки.

Зарубіжний досвід свідчить, що найбільш гнучкими та сприятливими для впроваджень науково-технічних досягнень є малі підприємства.

Ринок інновацій, що лише зароджується в Україні, характеризується скороченням як пропозиції, так і попиту на всі різновиди інноваційних продуктів: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, технології, «ноу-хау» тощо. У нашій країні досі не створено реальних діючих механізмів державної підтримки, ухвалені нормативно-правові акти не мають послідовного та комплексного характеру, питання механізму передачі інновацій у сферу малого підприємництва залишається практично не врегульованим.

Поряд з важелями державного впливу, реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки України можлива лише за умови усвідомлення суб'єктами підприємницької діяльності важливості інноваційних перетворень та появи власної зацікавленості в реалізації комплексу інвестиційно-новаторських ідей.

Важливою складовою механізму державного регулювання підприємництва має стати система його державної підтримки, створення якої нині проголошується як запорука поліпшення стану в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Економічний зміст державної підтримки полягає в розробці та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку підприємництва.

Державні програми підтримки можуть виконуватись центральною чи місцевою владою, суспільними (некомерційними) структурами або через приватні організації, яким для цієї мети надаються державні субсидії.

НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Перетятко А.Ю., Віленський С.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

У сфері управління будівельними кадрами намітився послідовний зсув акцентів з технократичних підходів, що регламентують зміст трудового процесу, до цілісного підходу, в основі якого лежить довгостроковий розвиток трудового потенціалу працівників.

Практику технократичного управління, яка склалася в умовах індустріального економічного росту, відрізняє:

- вузькоспеціалізована праця більшості робітників та службовців, яка не потребує ґрунтовної підготовки;
- зв'язки між працівниками завжди визначалися технологічним процесом;
- спрямованість на підтримку стійкості і стабільності виробництва;
- тверда регламентація праці адміністрацією;
- відокремлення виконавчої праці від організаторської;

- обмеженість самостійності працівників у встановленні і розвитку комунікацій;
- мінімізація виробничого і господарського ризику;
- стимулювання за короткострокові успіхи;
- блокування нововведень на підприємстві.

Управління "кадровим потенціалом" змістовно змінюється: від простого оперативного рішення проблем воно буде переходити до визначення майбутніх потреб людей і розвитку потенціалу. Це затверджує управління, яке спирається на новаторське лідерство й інтеграцію функцій управління.

Сьогодні ж роль управління "кадровим потенціалом" на будівельних підприємствах Харківського регіону можна визначити як підтримуючу. Увага зосереджена на формуванні планів з праці, виробленні політики найму, підтримці робочої атмосфери на виробництві, сприяння лінійним керівникам у підборі і звільненні кадрів.

Безупинний процес організаційного розвитку припускає створення нових відділень (одиниць), орієнтованих на перспективну продукцію і ринки збуту, формування ефективного механізму внутрішньофірмового підприємництва.

Сучасний організаційний розвиток підприємств орієнтований на обмежене зростання та вирощування кадрів усередині на відміну від раніше практикованого зовнішнього злиття та придбання.

Наступною умовою реалізації нової форми взаємин в оптимальному режимі виробничого процесу є становлення будівельного підприємства, як організації, яка безупинно самонавчається.

Нажаль, на сьогоднішній день не можна привести приклади будівельних підприємств Харківського будівельного комплексу, у яких відбувається усвідомлене навчання від перших керівників до робочих будівельних спеціальностей. Адже процес навчання повинен починатись в навчальних закладах і продовжуватись на робочих місцях.

Адже в будівельних підприємствах, що самонавчаються, підпорядковуються взаємодії інтересів співробітників та інституційного середовища, по-іншому будується спільна діяльність усередині колективу. Підвищення продуктивності досягається не тільки чітким співвідношенням заробітної плати і результатів праці, а й створенням міжособистісних відносин, які дозволяють працівникам відчувати свою вагомість.

Підприємства, що самонавчаються, формують новий тип мислення працівників, здатних до самостійної роботи на взаємовигідних умовах. Влада і відповідальність переходять до працівників, що мають творчий потенціал, організаторські здібності та уміння досягати результатів. У відповідь на нестабільне інституційне середовище організації, що самонавчаються, децентралізують відносини на підприємстві, спеціалізація стає гнучкою і характеризується мобільністю працівників, гнучкістю устаткування, виробничих процесів і організаційних форм. Мобілізація

творчого потенціалу працівників тих організацій, що самонавчаються, виявляється основним ресурсом, що забезпечує її виживання та розвиток.

Працівники підприємств, що самонавчаються, визначають першочергові інтереси в інтелектуальному зростанні, а не в максимізації особистого економічного надбання. В таких організаціях - первинні власні працівники, вторинні - пріоритети клієнтів. Змінюється і ціль бізнесу, як відзначає П. Друкер, ціль знаходиться за межами бізнесу і полягає в суспільстві, оскільки підприємство є суспільним інститутом. Існує тільки одне обґрунтоване визначення цілі бізнесу - створити споживача. Будівельні продукти можуть випереджати потреби замовників, тому запорукою успіху стає формування попиту, а не поспіх за ним.

ВПЛИВ НЕГАТИВНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Пірятінська І.В., Перегудов І.С.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Забезпечення економічної безпеки підприємства або екосесенту – це безупинний процес підтримання її функціональних складових частин на певному рівні з метою досягнення максимального ефекту на даний час і в майбутньому, завдяки можливості своєчасного реагування на негативний вплив будь-яких факторів, що дестабілізують діяльність підприємства.

Діяльність національних підприємств в сучасних умовах господарювання є дуже складною. Це пов'язано не лише з загальним кризовим станом економіки України, зростанням як інфляції, низьким курсом національної валюти та іншими макроекономічними деформаціями, а і певними факторами, які посилюють активізацію загроз економічної безпеки підприємств. До яких варто віднести:

- значну ступінь монополізації певних ринків країни, з одночасним нарощенням рівня конкурентної боротьби за вітчизняні ринки, як з боку національних, так і зарубіжних виробників;
- криміналізацію певних секторів економіки, встановлення контролю кримінальних структур над певними суб'єктами господарювання;
- зростання тиску на діяльність вітчизняних підприємств з боку органів державної влади;
- зростання корумпованості національного бізнесу, використання корумпованих структур в угодах з метою «відмивання коштів», вивозу їх за кордон;
- наявність ряду соціальних проблем, а саме низького рівня доходів населення, безробіття, високий рівень плинності кадрів, які знижують ступінь відповідальності та підвищують схильність робітників до

незаконних дій;

- недосконалість законодавства, державного й регулювання в сфері підприємницької діяльності;

- відсутність єдності дій та узгодженості багатьох різних правоохоронних органів;

- активізацію руйнівних дій з боку спецслужб країни, крупних компаній;

- недосконалість засобів та методів захисту економічної безпеки.

Також на економічну безпеку підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Під впливом зовнішнього середовища, різного роду факторів можуть виникнути велика кількість зовнішніх небезпек і загроз економічній безпеці підприємства. До них можна віднести:

- а) несприятливі зміни політичної ситуації;

- б) макроекономічні потрясіння (кризи, порушення виробничих зв'язків, інфляція, втрата ринків сировини, матеріалів, енергоносіїв, товарів і т.п.);

- в) зміну законодавства, що впливає на умови господарської діяльності (податкового, відносин власності, договірної та ін.);

- г) нерозвиненість інфраструктури ринку;

- д) протиправні дії кримінальних структур;

- е) використання недобросовісної конкуренції;

- є) промислово- економічне шпигунство;

- ж) моральні (психологічні) загрози, залякування, шантаж і фізичний, небезпечний для життя вплив на персонал та їх сім'ї (вбивства, викрадення, побиття);

- з) розкрадання матеріальних засобів;

- і) протиправні дії конкурентів, їх прагнення заволодіти контрольним пакетом акцій;

- ї) зараження програм ЕОМ різного роду комп'ютерними вірусами; протизаконні фінансові операції;

- й) надзвичайні ситуації природного і технічного характеру;

- к) несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації, що становить комерційну таємницю;

Внутрішні небезпеки і загрози економічній безпеці підприємства виникають безпосередньо в сфері його господарської діяльності. Так, до основних факторів ризику можна віднести:

- недостатній рівень дисципліни;

- протиправні дії кадрових співробітників;

- порушення режиму збереження конфіденційної інформації, вибір ненадійних партнерів та інвесторів, відтік кваліфікованих кадрів, невірну оцінку кваліфікації кадрів, їх низьку компетентність;

- недостатня патентна захищеність, аварії, пожежі, вибухи; перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні, вихід з ладу обчислювальної

техніки, смерть провідних фахівців і керівників;

- залежність ряду керівників від кримінального світу;
- низький освітній рівень керівників;
- суттєві упущення як у тактичному, так і в стратегічному

плануванні, пов'язані, насамперед, з вибором мети, невірною оцінкою можливостей підприємства, помилками в прогнозуванні змін зовнішнього середовища.

Варто зазначити, що наявні загрози та небезпеки економічної безпеки підприємства можна охарактеризувати сукупністю якісних та кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки. З метою підвищення рівня економічної безпеки підприємство повинно стежити за забезпеченням максимальної безпеки основних функціональних складових своєї роботи.

Досягнення необхідного рівня економічної безпеки підприємства можливо за рахунок попередження загроз негативного впливу та досягнення основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Пилипенко А.В.

Научный руководитель: к.эн., доц. Попадинец Е.В.

ХНАДУ

Основой фундаментальных изменений процесса воспроизводства на современном этапе развития человечества стали инновации. Раскрытие новых возможностей обработки информации и знаний привело к тому, что общественное богатство сегодня производится преимущественно при помощи информационных ресурсов. Тип экономики, где знания играют ведущую роль, а их производство является источником экономического роста, получил название «информационная экономика», особенностью которой является направленность на массовость и глобальный характер хозяйственного взаимодействия, а также распределения созданных благ среди потребителей в глобальном масштабе.

Главные задачи информационной экономики:

На макроуровне – выбор направления хозяйственного развития в рамках происходящих глобальных процессов.

На микроуровне – создание субъектами предпринимательства алгоритмов хозяйствования для получения хозяйственной энергии внешней среды и трансформацию ее в виде труда и создание рабочих мест.

В построении экономики знаний ведущую роль играет государство, которое должно создать соответствующую правовую, налоговую и организационно-экономическую среду, а также способствовать

изменениям общественного сознания, отношению граждан к образованию и знаниям, их популяризации. Возникает потребность в механизмах, которые бы позволили обеспечивать устойчивость институциональной среды, развивать стабилизирующие и регулирующие ее институты.

К сожалению, инновационная составляющая украинской экономики из года в год сокращается и на сегодняшний день, по оценкам специалистов, не превышает 6 %. В ЕС этот показатель составляет более 60%, а в США – 78 %. Так, по данным Госкомстата Украины, количество организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в 2010 г. по сравнению с 2000 г. сократилось на 12,6 %. Количество ученых за тот же период времени сократилось на 25,9 %. При этом количество докторов наук в экономике возросло на 39,5 %, а кандидатов наук – на 43,0 % [3]. Уменьшается и инновационная активность предприятий. Так, в 2000 г. удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями, составлял 18,0 %, а в 2010 г. – лишь 13,8 %. Удельный вес финансирования технологических инноваций за счет средств государственного бюджета в 2010 году составлял 1,1 %. Основным источником финансирования технологических инноваций продолжают оставаться собственные средства предприятий.

Один из важнейших аспектов развития информационной экономики в ее сегодняшних очертаниях заключается в возможности философского осмысления процессов, совершающихся в экономической реальности и в ее теоретическом отражении, предлагаемом различными направлениями современной экономической мысли.

Т.о., Украина должна адаптироваться к условиям экономики, основанной на знании, творчестве и инновациях. И начинать надо с модернизации и развития современных политических и общественных структур. Расширение и активизация инновационной деятельности, поддержка новых идей, знаний и технологий, готовность к созданию и внедрению в научно-образовательную практику инноваций различного функционального назначения напрямую зависят от практической реализации государственной инновационной политики. Ведь государство обязано принимать действенные меры для построения национальной инновационно-креативной экономики. Для этого необходимо предпринять следующее:

- Законодательно определить стратегические направления и сконцентрировать на них инновационно-инвестиционную политику.
- Создать конкурентоспособный сектор исследований и разработок, обеспечить условия для его расширенного воспроизводства.
- Разработать меры государственной поддержки малых и средних предприятий, производящих творческие продукты и услуги.
- Усовершенствовать нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы использования научно-технической информации.
- Разработать нормативно-правовые условия использования интеллектуальной собственности и результатов научной деятельности.

- Усовершенствовать систему бухгалтерского учета объектов интеллектуальной собственности.

Литература:

1. Лазарев И. Информационная экономика и сетевые механизмы ее становления // Экономические стратегии, 2005. - №8. - С,60-66
2. Информационная экономика. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста. Москва — Кострома, 2002. — 163 с.
4. Слободяник Ю.Б. Актуальные проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики в Украине // Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции, Москва, 27–30 июля 2011 года / Под общей редакцией профессора О. Н. Мельникова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 496 с.: ил.— с. 115-121.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Пинчук К., Корж И.
Научный руководитель: к.эн., доц. Попадинец Е.В.
ХНАДУ

Основой фундаментальных изменений процесса воспроизводства на современном этапе развития человечества стали инновации. Раскрытие новых возможностей обработки информации и знаний привело к тому, что общественное богатство производится преимущественно при помощи информационных ресурсов. Вследствие этого повышается ценность фундаментальных исследований. Тип экономики, в которой знания играют ведущую роль, а их производство является источником экономического роста, получил название «экономика знаний». Профессиональное управление знаниями сегодня становится более сложной задачей, чем управление материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Из года в год уменьшается и инновационная активность предприятий. Так, в 2000 году удельный вес предприятий, занимавшихся инновациями, составлял 18,0%, а в 2010 году – лишь 13,8%. Следует отметить, что развитие экономики знаний постепенно оттесняет традиционные факторы успеха – наличие и качество природных ресурсов, географическое расположение, развитость инфраструктуры и прочее. На первый план выходит человеческий капитал, творческие способности личности. Такие тенденции привели к возникновению термина «креативная экономика», то есть экономика, основанная на творчестве и интеллектуальном капитале. На наш взгляд, это вполне соответствует концепции устойчивого развития,

в основу которой была положена гармонизация экономической, экологической и социальной подсистем с целью удовлетворения потребностей и обеспечения высокого качества жизни современного и будущего поколений. Ведь переход к устойчивому развитию возможен при эффективном использовании всех видов ресурсов, структурной и технологической модернизации производства, а главное – при максимальном использовании творческого потенциала членов общества. Использование творческого потенциала личности с целью создания оригинальных инновационных идей позволит не только повысить занятость в экономике. При адекватной государственной поддержке развитие креативной экономики может стать источником устойчивого социально-экономического роста, приобретения конкурентных преимуществ на мировых рынках и т.д. О широких возможностях, открываемых успешным использованием креативных отраслей экономики, свидетельствует опыт таких стран, как Великобритания, Германия, Китай, США и др. При этом к креативным отраслям экономики относят производство креативной продукции и услуг – модной одежды, книг, фильмов, музыки, картин и других предметов искусств, компьютерных игр, дизайнерских, туристических услуг и прочее. Как отмечают специалисты, креативные отрасли экономики не только развиваются быстрыми темпами, но и устойчивы к влиянию экономических и финансовых кризисов. К сожалению, статистических данных о развитии креативного сектора в экономике Украины нет. Тем не менее, по имеющимся данным можно выявить косвенные признаки развития креативной экономики в Украине. Так, за период с 2000 по 2010 гг. количество профессиональных театров возросло на 6,9%, концертных организаций – на 36,1%, музеев – на 44,4%. Количество книжных изданий за тот же период времени увеличилось на 191%, журналов и периодики – на 127%. Значительным является увеличение туристических потоков. Так, количество иностранных граждан, посетивших Украину в 2010 г., составило 21 млн. человек, что на 230% больше, чем в 2000 году.

Таким образом, Украина, безусловно, должна адаптироваться к условиям экономики, основанной на знании, творчестве и инновациях. И начинать надо, по нашему мнению, с модернизации и развития современных политических и общественных структур. Расширение и активизация инновационной научной и образовательной деятельности, поддержка новых идей, знаний и технологий, готовность к созданию и внедрению в научно-образовательную практику инноваций различного функционального назначения напрямую зависят от практической реализации государственной инновационной политики. Ведь государство не только в состоянии, но и обязано принимать действенные меры, которые обеспечат условия для построения национальной инновационно-креативной экономики.

Литература

1. [Электронный ресурс] / И. Пенькова. – Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/КАМ_page5.asp.

2. Пенькова И. Экономика знаний: институциональные трансформации [Электронный ресурс] / И. Пенькова. – Режим доступа: http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/eprom/2009_44/st_44_02.pdf.

3. [Электронный ресурс] / И. Пенькова. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Пирятинская И.В.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия.

ЭБП характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности.

Экономическую безопасность предприятия понимают защищенность научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от внешних и внутренних экономических угроз и способность к воспроизводству при эффективном использовании всех его ресурсов.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит прежде всего от способности руководства предвидеть и предотвратить возможные угрозы, а также быстро разрешить возникшие проблемы.

Среди причин, дестабилизирующих состояние экономической безопасности, можно выделить следующие:

- субъективные, вызванные неэффективной работой предприятия или его руководства, например: низкая конкурентоспособность, а, следовательно, и невостребованность продукции на рынке, действия определенных субъектов хозяйствования, неустойчивость финансового положения предприятия;

- объективные, возникшие не по вине конкретного предприятия, например: неспособность государства оплачивать продукцию для своих нужд, высокий уровень инфляции, форс-мажорные обстоятельства и другие.

Функциональные составляющие экономической безопасности состоит из следующих элементов: технико-технологическая составляющая, интеллектуальная и кадровая; финансовая; политико-правовая, экологическая; силовая составляющая.

Финансовая составляющая. Она является наиболее важной, поскольку финансовая стабильность говорит об обеспеченности предприятия собственными финансовыми ресурсами, уровне их использования, направлении размещения.

Для поддержания стабильности необходимо использовать финансовую стратегию, то есть планирование конкретных заданий и путей их реализации в процессе финансово-экономической деятельности предприятия. Можно выделить следующие стратегические цели: усовершенствование своей продукции, снижение себестоимости, достижение эффективности производства при наименьших затратах, обеспечение достаточного уровня рентабельности.

Технико-технологическая составляющая. При обеспечении экономической безопасности руководству необходимо анализировать, соответствуют ли применяемые на предприятии технологии современным мировым стандартам, какие технологии используются на других предприятиях, изготовляющих аналогичную продукцию; осуществлять поиск внутренних резервов улучшения используемых технологий, следить за новыми научными разработками.

Политико-правовая составляющая. Процесс охраны осуществляют по типовой схеме: 1) анализ угроз негативных влияний; 2) оценка текущего уровня обеспечения; 3) планирование комплекса мероприятий по повышению этого уровня.

Понятие «безопасность предприятия» подразумевает эффективное использование ресурсов, обеспечивающее стабильное функционирование предприятия в настоящем и устойчивое развитие в будущем. При теоретическом рассмотрении проблемы безопасности обычно используется следующий понятийный аппарат:

враждебность — воздействие окружающей среды, направленное на предприятие и являющееся ответом среды действиям предприятия; характеризуется совокупностью угроз устойчивому функционированию предприятия ;

угроза — это изменения во внешней или внутренней среде субъекта, которые приводят к нежелательным изменениям предмета безопасности;

риск — вероятность наступления вышеназванных нежелательных изменений;

ущерб — это само нежелательное качественное изменение предмета безопасности, снижение его ценности для субъекта или его полная утрата;

стратегия безопасности — совокупность наиболее значимых решений, направленных на обеспечение приемлемого уровня безопасности функционирования предприятия;

негативное событие — это любое незапланированное событие, результатом которого выступает материальный ущерб или моральный урон предприятию, и влекущее за собой убытки, дополнительные расходы предприятия.

предзатраты — затраты на разработку и реализацию мероприятий по предотвращению негативных событий;

постзатраты — это затраты на ликвидацию последствий реализовавшихся негативных событий;

общие затраты — это затраты на обеспечение безопасности предприятия, представляющие собой сумму предзатрат и постзатрат;

прибыль, полученная в результате реализации мер по обеспечению безопасности.

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И ФАКТОРАХ ЭКОНОМИКИ СЧАСТЬЯ

Романченко К., Марченко И.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Попадинец Е.В.
ХНАДУ

Среднестатистический современный человек ассоциирует счастье с деньгами; однако является интересным вопрос экономических аспектов «счастья» в жизни современной молодёжи. «Уровень жизни» – главная цель макроэкономической политики, ради достижения которой и осуществляется экономическое развитие страны. Согласно общепринятой экономической политике, экономический рост должен приводить к улучшению качества жизни. В связи с этим концепция счастья в экономике имеет, по нашему мнению, количественную и качественную оценку.

Обращаясь к истории изучения счастья, в числе его исследователей можно найти таких ученых как Аристотель, Сенека, Гельвеций, Августин Блаженный, Фома Аквинский, Р.Декарт, И.Кант, Б.Паскаль, П.Помпонацци. Среди современных зарубежных работ можно отметить исследования К.Роджерса, А.Кэмпбелла, Ф.Конверса, Н.Бредберна, Х.Кентрила, Р.Уилсона, Эдда Динера. В 2010 году Бен Бернаке выступил с речью «Экономика счастья», где главными факторами счастья назвал полный контроль своей жизни и возможность вести борьбу с обстоятельствами.

Что такое счастье? Счастье – это осуществление мечты. А для осуществления мечты современный человек, обычно, нужно довольно большое количество денег. Качественная оценка «счастья» является относительно новым направлением экономических исследований. Только в последние годы стали появляться труды, сфокусированные на «благополучии», которые понимали его как «качество жизни» и представляли фактически новую традицию исследования в экономике. Это изменение перспективы было вдохновлено быстро растущим меньшинством населения, теми, кто не удовлетворен вечно растущим

«стандартом жизни», вместо которого они разыскивают «качество жизни» или «благосостояние».

Однако, хотя доход и уровень благосостояния играют роль, деньги в целом не покупают счастье. Часто люди сравнивают себя с окружающими и это влияет на их уровень счастья, то есть людям, как правило, нравится быть лучше кого-то, но не нравится быть хуже. Уровень счастья зависит от текущего финансового положения, который изменяется со временем. Опросы людей, проведенные в разных странах в течение последних десятилетий, не показывают такой прямой связи между доходом и счастьем. С 50-х годов прошлого века не наблюдалось значительных изменений в ощущении людей себя более или менее счастливыми. Аналогичные выводы наблюдаются в Японии, Великобритании и большинстве европейских стран.

Удовлетворенность жизнью – причудливый показатель. Так, ирландцы, несмотря на экономический кризис, входят в двадчатку самых счастливых государств. А испанцы, несмотря на гигантскую безработицу, довольны жизнью не меньше жителей успешной Германии, нефтяного Кувейта, солнечной Мальты. И в бедной Молдове счастливых не намного меньше, чем в Германии. Зато жители Италии, где правительство проводит непопулярные реформы, а экономическая перспектива под вопросом, счастливы гораздо меньше, чем в других аналогичных странах. Греция по показателю счастья вообще откатилась на уровень Индонезии и Уганды. «Арабская весна» не привела к росту удовлетворенности жизнью на Ближнем Востоке и в Северной Африке. В Египте, Тунисе, Йемене счастливых больше не стало. Более того, результаты исследований в США показали, что хотя богатые люди в большинстве своём более счастливы, чем бедные, но в течение жизни люди не становятся счастливее, даже если их доход повышается. Кроме того, в число стран, жители которых считают себя «счастливыми» входят не только представители развитых стран, но и развивающихся государств.

В принципе зададимся вопросом: больше денег, - больше счастья? По нашему мнению, ответ на этот вопрос не однозначен. Для одного и того же человека (для жителей одной и той страны) «счастье» будет меняться в зависимости от различных факторов. Уровень «счастья» для отдельного человека растёт пропорционально росту дохода пока не удовлетворены первые жизненные потребности: «нормальные» еда, одежда, жильё, отдых.

Доход (деньги) – это средство для достижения счастья. Это средство иногда обеспечивает больше счастья, иногда – меньше. Так, денежный прирост относительно результирующего счастья – это предельная величина. Следовательно, можно рассчитать «точку безубыточности» счастья: то есть до какого уровня повышение денежного дохода увеличивает счастье, а, начиная с какого уровня денежного дохода, счастье не растёт и может даже сокращаться: уменьшение свободного времени индивидуума, стрессы, проблемы со здоровьем и т.д. Это 6250 долларов

или около в месяц. Столько, по мнению 450 тысяч американцев и по расчетам ученых нужно человеку, чтобы легче переносить жизненные трудности. Эта сумма является границей, до которой справляться с проблемами в жизни нелегко. Слишком крупные доходы могут вызывать определенную головную боль: как эти деньги разместить, как их потратить, боятся какой-то зависти со стороны окружающих.

Под счастьем молодые люди, прежде всего, понимают богатство, любовь, возможность исполнения любых желаний, достижение гармонии с окружающим миром и другими людьми. Настроение и эмоции, которые могут несколько раз поменяться в течение дня, от количества денег не зависят, считают ученые. Далее, по мере того, как возрастает уровень дохода, уровень «счастья» растёт всё медленнее, начиная во всё большей степени зависеть от нематериальных факторов.

Список литературы:

1. Дж. К. Гэлбрейт. Экономическая теория и цели общества. – М., Прогресс, 1976.
2. Борис Грозовский «Экономика счастья», Журнал The New Times №14 от 16 апреля 2012 года.
3. Пол Кругман "End This Depression Now"

ОКРЕМІ СПОСОБИ ЗАХИСТУ ПРАВА ВЛАСНОСТІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Самойлов В.В.

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

Процес реформування українського законодавства, пов'язаний із гармонізацією публічно-правових та приватноправових засад, насамперед стосується відносин власності. Зміни у правовому регулюванні відносин власності є неминучим наслідком впливу на нього комплексу правових механізмів, передбачуваних суміжними інститутами договірної, корпоративної, конкурентної права та інших. Це викликає необхідність переосмислення не лише поняття права власності загалом, а й розуміння таких правових феноменів, як способи захисту права власності.

Питання способів захисту права власності, зокрема реституції та відшкодування, були предметом досліджень таких науковців-цивілістів, як М.І. Брагінський, О.В. Гутников, І.О. Дзера, І.Б. Новицький, Н.В. Рабинович, К.І. Скловський, Д.О. Тузов, Ф.С. Хейфец, В.П. Шахматов, Н.Д. Шестакова та інших. Так, у працях О.В. Гутникова та Н.Д. Шестакової містяться ґрунтовні висновки щодо конкуренції способів захисту права приватної власності. Значний науковий інтерес становить посібник К.І. Скловського, в якому йдеться про можливість повернення переданого за недійсним договором нерухомого майна.

У випадку недійсності правочину сторони не вправі пред'являти позов про витребування майна з чужого незаконного володіння (позов з віндикації), оскільки відносини між сторонами носять зобов'язальний характер. Як відзначають К. Скловський та Ю. Ширвіс, обов'язок по реституції не поставлений у залежність від володіння річчю або іншим майном, отриманим за угодою, що є характерним саме для особистого, а не речового зв'язку

На відміну від реституції витребування майна з чужого незаконного володіння (віндикація) є речово-правовим засобом захисту права власності, що зумовлює неможливість власника індивідуально-визначеного майна – сторони недійсного правочину скористатися таким засобом.

Викладене свідчить про те, що у випадку недійсності правочину його сторони можуть звернутись в суд лише з вимогою про повернення майна в порядку реституції. Зобов'язальний (двосторонній) характер відносин між його сторонами свідчить про неможливість його сторін вимагати один від одного повернення індивідуально-визначеної речі, яка збереглась у натурі, в порядку віндикації.

Непоодинокі випадки відчуження майна особами, які не мають право його відчужувати (наприклад, неправомірний продаж майна орендарями тощо). При такій ситуації власник індивідуально-визначеної речі вправі пред'явити до третьої особи (набувача речі) позов про витребування майна з незаконного володіння в порядку віндикації. Як зазначає К.І. Скловський, опинившись в одному процесі лише внаслідок набуття майна, який став предметом недійсного правочину, зв'язок таких осіб обмежений приналежністю спірної речі і може мати якість лише речового зв'язку

Сторони недійсного правочину можуть витребувати своє майно (в тому числі індивідуально-визначене) лише шляхом заявлення позову про застосування наслідків недійсності правочину (реституції). Двосторонній характер реституції виключає можливість сторін витребувати майно одна від одної шляхом віндикації.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28. 06. 1996 № 254к/96-В//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//http://zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua)
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16. 01. 2002 р. № 435 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//http://zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua)
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV// [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [//http://zakon1.rada.gov.ua](http://zakon1.rada.gov.ua)

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Свірід М.С, Гордєєва А.М

Серед основних факторів економічного зростання, використання потенціалу інноваційного розвитку в сучасних умовах є надзвичайно важливим для економічної політики як в цілому в світі, так і в Україні зокрема. Складність цього завдання у період, коли Україна в своєму розвитку успішно пододала етап відновлювального зростання і перейшла до інвестиційного, зумовила необхідність інтенсивних теоретичних пошуків та здійснення на їх основі практичних заходів, що сприятимуть посиленню позицій української економіки в глобальному конкурентному середовищі за рахунок технологічного лідерства, а не використання в основному запасу міцності цінової конкурентоспроможності, що характерно для сьогодення.

Інноваційний розвиток є унікальною сферою діяльності, в якій використовуються та взаємодіють знання з різних галузей науки, техніки, економіки, екології, психології й соціології, фундаментальних і прикладних наук, теорії й практики, виробництва й управління, стратегії і тактики. Важливим в управлінні інноваціями є підхід з позицій цілеспрямованого формування інтелектуального потенціалу й ринкової перспективи інноваційного продукту.

Системне поєднання державних інноваційних та регіональних цільових інноваційних програм, програм технологічного розвитку, а також окремих інноваційних проектів створить необхідні умови для насичення конкурентоспроможною продукцією, зробленою в Україні у найбільш стабільних секторах внутрішнього і зовнішнього ринків на основі використання потенціалу високотехнологічних виробництв.

Головною стратегічною метою державної інноваційної політики України є підвищення технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки, заміщення імпоротної продукції на внутрішньому ринку і перехід на цій основі промислового виробництва в стадію стійкого економічного зростання [1].

Найважливішим аспектом державної інноваційної політики є координуюча і законотворча діяльність щодо правової охорони новітніх технологій.

Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність” під інноваціями слід розуміти знов створені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, істотно поліпшуючі структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Управління розвитком інноваційного потенціалу повинно бути орієнтовано на заходи щодо розвитку готовності і здатності підприємства

вперше здійснити й відтворити новацію, а інформаційне забезпечення управління інноваційним розвитком полягає у забезпеченні управління відповідними інформаційними технологіями, які надають можливість ефективно розвивати інноваційний потенціал [2].

Державою визначено як стратегічні (розвиток інноваційної культури суспільства; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища тощо) та середньострокові напрями інноваційної діяльності (інтеграція національної освіти у світовий освітній простір; збереження та розвиток науково-педагогічних шкіл; розробка інноваційних технологій навчання; реформування мережі навчальних закладів, їх інтеграція шляхом створення системи навчально-науково-виробничих комплексів тощо).

Однак сьогодні в Україні існує декілька головних чинників – загроз інноваційній безпеці України: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності.

Реалізація інноваційної політики дозволить вирішити двоєдине завдання: максимально задовольняти розумні потреби суспільства і при цьому витратити обмежені виробничі ресурси. Цього можна досягнути завдяки забезпеченню інтенсивного розвитку в усіх сферах соціальної та економічної діяльності.

Таким чином, уряд має забезпечити умови, які гарантували б щорічне збільшення обсягу інвестицій для забезпечення інноваційного розвитку. Кошти отримані від приватизації державного майна потрібно спрямовувати на інноваційний розвиток підприємств, що мають стратегічне значення для економіки держави. Водночас потрібно застосовувати додаткові стимули оновлення основних фондів через удосконалення амортизаційної політики, а також за рахунок прибутків підприємств [3].

Література:

1. Марцин В. С. Стратегія розвитку інвестиційної діяльності в економіку України // Актуальні проблеми економіки.- 2008.- № 9.- С.57-62.
2. Інформаційне забезпечення інноваційних процесів в Україні / Г. П Канафоцька // НТІ. – 2000-№ 1.- С.10-12
3. Інноваційний розвиток підприємств за умов ринку./ Череп А. В., Войнаренко М. П., Олейнікова О. О. – Хмельницький:ХНУ, 2010.- 444 с.

ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Сиваш Ю. М.

Глобальні зміни пов'язані з формуванням економіки нового типу засновані на знаннях, інноваційних технологіях. Отже відмінною особливістю у сфері інтелектуальної праці є низький рівень продуктивності праці, що є серйозною проблемою на сьогодні. Через перевагу інноваційної діяльності підприємств, праця персоналу носить креативний характер. Саме творча активність персоналу визначає конкурентоспроможність і економічний результат діяльності підприємства, пов'язаний в першу чергу зі створенням інтелектуальних активів. Креативні підходи у всіх сферах допомагають вирізнитись підприємству із сукупності однорідних підприємств – конкурентів. Тому цінність творчої праці у сучасному світі суттєво зростає. Це пов'язано з суттєвим впливом інновацій на розвиток суспільства та народного господарства країни. Але варто відзначити, що для розвитку креативної праці в країні має діяти чітке та зрозуміле законодавство.

Зараз у чинному законодавстві повністю відсутні положення щодо регулювання креативної праці, результатом якої є створення інновацій. Цьому підтвердженням є те, що ні в діючому Кодексі законів про працю України, ні в проекті Трудового кодексу України немає жодної статті, яка б стосувалась особливостей правового регулювання праці креативних працівників, що на нашу думку, є суттєвим недоліком, оскільки Україна підвищує інноваційну складову економіки. Тому це вимагає закріплення на законодавчому рівні регулюючих положень, врахування специфічності та неординарності таких посад.

Ознаками креативного процесу створення інновацій є використання наступних здібностей: оригінальність – рідкісність ідеї, відмінність ідеї від загальноприйнятих стандартів; гнучкість – легкість переходу від однієї ідеї до іншої; сприйнятливості – чутливість до деталей, нюансів, парадоксів; метафоричність – здатність переносити властивості одного предмета (явища) на інший на основі ознаки, спільної для обох предметів, що зіставляються; мобільність – здатність адаптації до нових умов; ініціатива.

Історично склалося так, що термін «креатив» прийшов у нашу мову з реклами. У перекладі з англійської «create» - створити щось нове та оригінальне. У базовому своєму понятті це визначення дуже схоже з визначенням нашого російського (українського) слова «творчість».

Адже, згідно статті 1 Закону України «Про професійних творчих працівників та творчі спілки», професійний творчий працівник - особа, яка провадить творчу діяльність на професійній основі, результатом якої є створення або інтерпретація творів у сфері культури та мистецтва. Тобто поняття творчого працівника обмежується лише культурою та мистецтвом. З іншого боку, згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»: наукова діяльність - інтелектуальна творча діяльність,

спрямована на одержання і використання нових знань. Таким чином, поняття творчої діяльності доповнюється ще й науковою діяльністю.

Однак при запозиченні слова «креативний» з англійської в російську мову вони набули більш вузького значення. В англійській мові слово «create» застосовується стосовно будь-якої творчості, будь то митець, рекламний дизайнер, продюсер чи інше. В російській (українській) мові можна поспостерігати, що слова від цього кореня вживаються виключно стосовно області комерційної творчості, тобто як підхід до створення різного роду інновацій, а ширшим поняттям є «творчість», яке включає і мистецтво.

Специфіка креативного процесу створення інновацій в тому, що він не піддається безпосередньому правовому впливу та нормуванню. Відмінність креативної праці від інших видів полягає в тому, що вона спрямована на створення різного роду інновацій, тобто результати креативної праці підлягають комерціалізації.

Таким чином, виходячи з напрямів розвитку сучасної економіки, постала потреба в закріпленні на законодавчому рівні особливостей створення робочих місць для категорій працівників, залучених у креативний процес створення інновацій. До таких особливостей варто віднести: необхідність проведення конкурсу при прийнятті на роботу, гнучкий графік роботи, надання високого ступеня автономії, оплата праці та преміювання на основі розрахунку інтегрального показника креативності тощо.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ КОНВЕРСИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Смирнов М.А.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (г. Курск)

Социально-экономические процессы, протекавшие во второй половине 20 века в Европе и США, показывают, что развитие отдельных регионов имело свои особенности в достижении экономических успехов и неудач. В то же время для группы наиболее развитых регионов свойственны общие закономерности в социально-экономическом развитии. Изменения в них сводятся к одной общей черте - выдвигению человека в центр воспроизводственного процесса.

В настоящее время именно человеческий капитал определяет темп и уровень развития как отдельного хозяйствующего субъекта, так и общества в целом.

Под человеческим капиталом понимают приобретенные знания, навыки, мотивацию и энергию, которыми наделены индивидуумы и которые могут использоваться для производства товаров и услуг. Важнейшими формами вложений в человека принято считать общее и

профессиональное образование, здравоохранение, миграцию, доступ к информации. Образование и подготовка на производстве увеличивают объем человеческого капитала. Охрана здоровья, сокращая заболеваемость и смертность, увеличивают срок и интенсивность использования способностей человека. Миграция и владение информацией способствуют перемещению человека в регионы, где его труд оплачивается наилучшим образом. Подобно физическому капиталу, формирование человеческого капитала требует значительных затрат как от самого индивида, так и от общества в целом. Инвестирование будет осуществляться только в случае достижения поставленных целей.

Экономическую эффективность инвестирования в человека на уровне национальной экономики определить сложнее, поскольку эффект, получаемый от повышения образования, улучшения здоровья, рассеян, трудно измеряется и проявляется долгое время спустя.

Признание важности человеческого капитала нашло свое отражение в моделях экономического роста. Модель Р. Лукаса позволяет решить проблему интерпретации различий параметров роста для разных регионов, а также объяснить все увеличивающийся разрыв между «богатыми» и «бедными» регионами. Для этого Р. Лукас и его последователи выдвинули гипотезу, в соответствии с которой важнейшей частью в накоплении человеческого капитала является обучение на практике (*learning-by-doing*). Согласно этому предположению, человеческий капитал увеличивается в основном в процессе работы в определенной производственной сфере. Чем больше производится продукции, тем больше опыт работников и тем больше происходит открытий и изобретений. Если регион имеет сравнительное преимущество в более передовом производстве, то благодаря специалистам и обучению на практике она будет в дальнейшем развивать это преимущество. Это в некоторой степени позволяет объяснить низкие темпы социально-экономического развития в регионах, где низкий уровень развития производства не дает возможности развивать технику и повышать квалификацию рабочих.

Основная задача работы Э. Денисона заключалась в выборе, изучении и сопоставлении относительного веса многочисленных факторов, определивших темпы экономического роста в США и 8 странах Западной Европы за период 1929–1970 гг. В классификацию факторов экономического роста Э. Денисон включил более двух десятков переменных. Четыре фактора относились к труду (занятость, отработанные часы, половозрастная структура, уровень образования), четыре фактора – к капиталу (жилой фонд, международные активы, нежилые здания, сооружения и оборудования, товарно-материальные запасы). Кроме того, рассматривались такие факторы, как земля и научно-технический прогресс.

О важности человеческого капитала свидетельствует и опыт послевоенных десятилетий. Несмотря на отсутствие природных ресурсов,

Японія, Тайвань і інші азіатські країни досягли значительних успіхів в розвитку, опираючись на висококваліфіковану і дисципліновану робочу силу. За останні 25 років 20 століття ВВП Південної Кореї, Сінгапура, Гонконгу і Тайваня виріс приблизно в 4 рази.

Крім безпосереднього позитивного впливу на продуктивність в економіці, людський капітал приносить соціальні і культурні вигоди. Улучшення соціальної обстановки і підвищення культурного рівня будуть мати і пряму економічну ефект. Наприклад, з'являється можливість зменшити державні витрати на підтримку правопорядку і забезпечення соціальної справедливості.

Таким чином, ще одним способом впливу людського капіталу на конверсію економіки регіону є вплив на наукові дослідження і розробки. Висновок теоретиків про те, що підвищення темпів соціально-економічного розвитку можна досягти за рахунок збільшення якості робочої сили, знайшло відображення в політиці багатьох держав. Джерелом розвитку стає освіта, коли створені умови для її практичної реалізації.

Проблема джерел конверсії економіки регіону особливо актуальна для сучасної Росії, де після тривалого спаду почався економічний ріст. Однак цей ріст в значительній мірі обумовлений кон'юнктурними факторами, головним чином високими цінами на нафту. Досвід розвинутих країн показує, що конверсія економіки регіону в умовах постіндустріальної економіки залежить від накоплення і використання людських ресурсів.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Терновський Т.Г.

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

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Значну роль у відродженні та становленні малого бізнесу відіграють банківські заклади за допомогою здійснення банківського кредитування. Незважаючи на пошкодження діяльності банківських структур на ринку малого бізнесу, обмеженість, невідповідність характеристик банківських ресурсів цілям кредитування, високий рівень ризиків, відсутність діючих способів створення стабільних банківських ресурсів призводять до необхідності проведення дослідження в частині ресурсного забезпечення програм кредитування малого бізнесу.

Впровадження стратегій та методів кредитування малого бізнесу базується на відповідних правових нормах та організаційних елементах. Складові системи забезпечення стратегії кредитування малого бізнесу

повинні містити ресурсне, науково-методичне, нормативно-правове, організаційне та інформаційне забезпечення. Основою кредитної діяльності банків є наявність достатньої кількості недорогих вільних кредитних ресурсів або, іншими словами, ресурсного потенціалу.

Головною проблемою вітчизняних підприємницьких структур є недолік фінансових ресурсів для підтримки і розвитку власного бізнесу. В структурі джерел фінансування питома вага власних фінансових ресурсів в середньому становить 35-40%. Тобто, ні прибуток, ні амортизаційні відрахування як джерела фінансових ресурсів не є суттєвим, і малі підприємства потребують значної мобілізації залучених фінансових ресурсів.

Одним з ринкових шляхів вирішення фінансових проблем суб'єктів вітчизняного малого підприємництва є підтримка їх діяльності через розвиток послуг мікрокредитування, які можуть надаватися комерційними банками і небанківськими фінансово-кредитними установами (небанківськими мікрофінансовими організаціями - МФО).

Основними споживачами послуг з програм мікрокредитування є торгові підприємства з швидким обігом грошей (від 56% до 90% кредитного портфеля в різних банках).

Конкуренція на ринку мікрокредитування дуже низька (практично відсутня) і здебільшого банкам доводиться конкурувати не між собою, а з приватними кредиторами, які не вимагають застави і розкриття фінансової інформації.

Малі підприємства в Україні працюють у середовищі підвищеного ризику і невизначеності через нестачу кадрів, які можуть професійно займатися бізнес-плануванням, прогнозуванням та управлінням фінансовими ресурсами. Задовольнити їхні потреби можуть фахівців банківської установи, які здатні дати об'єктивну фінансово-економічну оцінку перспектив розвитку конкретного бізнес-проекту, взяти на себе вищі ризики кредитування і запропонувати такий комплекс послуг, якого потребує сектор малого бізнесу.

Малий бізнес відіграє важливу роль при вирішенні економічних і соціальних завдань. Формування культури підприємництва життєво необхідне для економічного зростання і конкурентоспроможності економіки. Активна підтримка розвитку малого бізнесу в перспективі, сприяє створенню великої кількості робочих місць, збільшенню податкової бази, зростанню національного прибутку.

В той же час, практика господарювання малих підприємницьких структур в Україні свідчить, що вони так і не стали потужним сегментом вітчизняної економіки. Враховуючи чинники, які стримують зростання масштабів мікрокредитування в Україні, активізація і розвиток такого сегменту українського кредитного ринку можлива при підвищенні рівня пропозиції мікрокредитних послуг.

Формування пропозиції послуг мікрокредитування для суб'єктів малого бізнесу може здійснюватися не тільки комерційними банками, а й небанківськими мікрофінансовими організаціями (МФО), основна функція яких - посередництво між споживачами мікрокредитних послуг і джерелами фінансування.

Для активізації сфери мікрокредитування, посилення фінансових позицій суб'єктів малого підприємництва і появи нових видів фінансових інститутів і нових видів фінансових послуг на вітчизняному кредитному ринку необхідно сформувати правові і організаційні основи функціонування небанківських фінансових організацій мікрокредитування.

В правовому порядку доцільно врегулювати питання відносно:

організаційно-правових форм, в яких можуть бути створені і функціонувати небанківські фінансові організації з мікрокредитуванням (мікрофінансові організації - МФО);

джерел фінансових ресурсів мікрофінансових організацій;

особливостей і порядку оподаткування небанківських фінансових організацій мікрокредитування, у тому числі звільнити від сплати ПДВ.

Створення і розвиток небанківських фінансових організацій мікрокредитування в Україні забезпечить диверсифікацію фінансових інститутів і фінансових продуктів у сфері кредитування і сприятиме тим самим формуванню пропозиції на ринку мікрокредитів.

Зростання масштабів мікрокредитування в Україні дасть можливість малим підприємцям, для яких можливість позичати невеликі суми грошей необхідна як повітря, активно використовувати такий звичний для підприємців розвинутих країн інструмент, як мікрокредити.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ВКЛЮЧЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ КРУПНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Титова Е.В.

Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное
Учреждение Высшего Профессионального Образования
«Воронежская государственная лесотехническая академия»

Развитие производства, внедрение новых технологий требуют значительных капиталовложений. В своей хозяйственной практике крупные предприятия стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Среди путей решения этой проблемы наиболее перспективным является организация взаимодействия на основе субподрядных отношений.

Малые предприятия -субподрядчики крупных компаний работают в режиме подетальной, поузловой, модульной и иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического

разделения труда. Часто они берут на себя выполнение одной -двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией.

Рыночная экономика характеризуется многообразием взаимосвязей между предприятиями в интегрированных структурах. Возрастающая конкуренция подталкивает субъектов экономики к поиску более эффективных форм сотрудничества, стимулирует появление интеграционных образований, различающихся способами взаимосвязи и управления.

Экономическое развитие каждого предприятия определяется сочетанием присущих ему экономических ресурсов, степенью эффективности их использования в процессе воспроизводства и тем, насколько удачными оказываются условия для экономической интеграции с другими промышленными предприятиями региона или отрасли. Межфирменное взаимодействие компенсирует недостаток определенных ресурсов на конкретном предприятии за счет их перераспределения, что обеспечивает непрерывность воспроизводственного экономического цикла. При осуществлении интеграции промышленных предприятий решается задача максимально эффективного использования потенциала каждого из производств, иначе говоря, возникает синергетический эффект всего интеграционного образования, не достижимый при независимом функционировании участников интеграции.

Подходы к формированию интеграционных объединений разнообразны. Среди них можно выделить технологический подход, при использовании которого происходит объединение предприятий по технологической цепочке, при этом оценивается технологическая совместимость, специфичность активов, а также ситуационный подход, при котором основной целью формирования крупной структуры является выживание, сохранение предприятий. В качестве отдельной стратегии можно выделить случайный подход - в данном случае решение об интеграции предприятий принимается, исходя из наличия свободных денежных средств, и желания их вложить. При этом субъект для интеграции выбирается по критерию дешевизны продажи.

В России вклад малых предприятий в производственную деятельность крупных предприятий пока невелик. Но возможности такого взаимодействия, несомненно, сильно недооцениваются как в силу инерции, унаследованной от плановой экономики с ее установкой на укрупнение масштабов производства, так и в силу общего неблагоприятного состояния деловой среды. Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно выделить следующие факторы определяющие возможность включения малых предпринимательских структур в производственный цикл и в сферу обслуживания нужд крупного производства:

- наличие в регионе достаточного количества МП, способных на должном уровне обеспечивать эти нужды и субпоставки;
- формирование экономической заинтересованности в таком взаимодействии у руководителей крупных и малых предприятий, в том числе с помощью целенаправленной государственной политики поддержки развития малого бизнеса и самого процесса кооперации;
- возможность опереться на законодательно-нормативную базу, создающую хозяйственно приемлемые для обеих сторон правовые рамки таких взаимоотношений;
- достаточный уровень подготовки управленческих кадров, наличие опыта управления системой производственных связей между крупными и малыми предприятиями, построенной на началах специализации и кооперирования;
- общее состояние экономики и конъюнктуры, включая наличие тенденции к развитию технически передовых и сложных производств, которые требуют более глубокого учета производственных издержек и поиска путей их снижения за счет кооперации.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Халова Т.

Научный руководитель: доц., К.э.н. Шершенюк О.М.

В современном мире управления персоналом играет очень важную роль в развитии общества, поскольку от правильного подхода к управлению персоналом зависит управления организацией в целом. С помощью человеческих ресурсов руководители достигают поставленных целей и задач, используя труд, интеллект и мотивы поведения других людей. В связи с этим овладение основами организации процесса управления персоналом приобретает особую актуальность.

Система управления персоналом в большинстве компаний не соответствует стратегии рыночных реформ, что в значительной степени сдерживает возможности реализации программ устойчивой стабилизации, оживления производства и структурной перестройки экономики, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия.

Значительное внимание методологии управления персоналом промышленных предприятий в условиях рыночной экономики уделяют в своих работах отечественные и зарубежные ученые: Бондарь М.П., Генкин Б.М., Данюк В.М., Кибанов, Лысенко, Макогон, Мальцев, Б. Карлофф, У. Мастенбрух, М.Х. Мескон и др. Хотя тема управления персоналом разработана достаточно глубоко, целый ряд принципиальных аспектов

этого направления пока еще не нашел последовательного решения в системе антикризисного управления.

Метод управления – это способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления организацией. Различают: экономические, административно-правовые и социально-психологические методы управления, которые отличаются способами и результативностью воздействия на персонал, которые можно увидеть на рис. 1.



Рис. 1 – Методы управления персоналом

Выявлено, что практически все подсистемы в системе управления персоналом в Украине на данный момент требуют усовершенствования, что подтверждается научно-практическими исследованиями и оценкой эффективности внедрения преобразований, которые проводятся, а также вытекает из анализа достижений в области кадрового менеджмента в экономически развитых странах. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что выживание в условиях конкуренции и эффективная деятельность предприятий зависит от периодического и планомерного изменения целей, кадрового состава и руководства предприятия.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ

Продовольственный потенциал региона в значительной мере зависит от развитости его отраслевой структуры, ассортиментной политики предприятий агропромышленного комплекса, его материально-технической базы. Новые условия естественно требуют углубления специализации, экономии в плане более полного использования ресурсов. Этот объективный закон хозяйствования регионов реализуется во всех странах, и чем более существенными являются эти различия, тем более глубока территориальная специализация производства. Но современная система хозяйствования это не только чисто рыночные отношения, но и институциональные, в том числе и отношения продовольственной безопасности. Они требуют, чтобы регионы производили продукцию, необходимую для устойчивого, стабильного обеспечения населения региона продовольствием по более низким ценам. В связи с этим перспективным следует считать и диверсификацию производства в региональных агропромышленных комплексах. Для этого, прежде всего, должно развиваться само аграрное производство в сельскохозяйственных предприятиях, фермерских и личных подсобных хозяйствах на основе новых технологий, механизации и автоматизации трудоемких процессов, химизации, повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. Однако, как бы не были важны сельскохозяйственные отрасли, не менее важны и предприятия тесно с ними связанные – это заготовительные, транспортные организации, хранилища, перерабатывающие предприятия, розничная торговля. Они крайне необходимы. Слабое развитие этой системы предприятий ведет к потере продукции, снижению ее качества и удорожанию. Многие регионы страны, в том числе и наш, имеют слабое развитие этой производственной инфраструктуры, где традиционно сохраняются диспропорции между сельскохозяйственным производством, хранением и переработкой его продукции, а отсюда и наблюдается снижение использования производственных ресурсов. Отсутствие необходимых размеров инфраструктуры приводит к тому, что большие объемы сельскохозяйственной продукции уходят в другие регионы на переработку, снижая тем самым налоговые поступления, возможности занятости населения, повышения доходов бюджета. Очень важно развивать систему предприятий потребительской кооперации, частных заготовительных фирм, способных обеспечить заготовку сельскохозяйственного сырья, его транспортировку, хранение. Они должны взять на себя очень важные функции по хранению и доведению продукции до переработчиков, оптового покупателя. В настоящее время здесь много недобросовестных субъектов рынка, стремящихся монополизировать эти отношения.

Демонополизацию этих отношений следует считать одной из приоритетных задач современного развития регионов. Транспорт – также очень важный сектор региональной экономики. Он развивается по ряду направлений: свой парк машин создают предприятия амины, все большее развитие получают транспортные предприятия. Налицо формирование рынка транспортных услуг, что является объективной потребностью развития АПК регионов, условием их оптимального функционирования. В этих условиях создание системы дорог с твердым покрытием от сельскохозяйственных предприятий до основных рынков, создание производственных мощностей по переработке продукции в хозяйствах (мука, крупа, масло) приобретает большое значение.

Переработка сельскохозяйственного сырья традиционно осуществлялась в России и за рубежом на предприятиях молочной, мясной, мукомольной, консервной и других отраслей пищевой промышленности. Это позволяет добиваться производства более качественной пищевой продукции, комплексного использования сырья, повышать производительность труда и доходов. В тоже время в целом в ряде регионов, особенно находящихся в близости от городов наблюдается отставание этого сектора производства продовольствия. Задачи сегодняшнего дня в пищевой промышленности видятся в переходе ее на более прогрессивные технологии в уточнении ассортимента продукции, повышения ее качества, создание крупных перерабатывающих комбинатов, установлении взаимовыгодных отношений с производителями сельскохозяйственной продукции, заготовителями, транспортными предприятиями, наконец, розничной торговлей. Естественно, эти отношения должны основываться только на принципах рыночного хозяйствования, конкуренции, согласовании экономических интересов, преодолении монополизма, справедливого распределения доходов. Наиболее приемлемыми следует считать такие формы взаимодействия, которые создают равные экономические условия их воспроизводства на договорной основе или в виде различного рода холдингов.

Источники:

Чарочкина Е.Ю., Переверзева Н.В. Повышение эффективности экономики предприятия на основе стратегии диверсификации производства. Научное обеспечение агропромышленного производства. - Курск: Изд-во КГСХА, 2010. С.252-254.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Чиж Л.М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

Активний розвиток страхової діяльності в Україні викликає великий інтерес до себе з боку іноземних інвесторів. Страховий ринок України сьогодні демонструє одну з найбільших динамік росту серед секторів економіки країни. Про значний потенціал росту вітчизняного ринку страхування свідчать ті факти, що рівень проникнення страхових продуктів у порівнянні з країнами Центральної та Східної Європи є одним з найнижчих на сьогодні, а поступовий ріст ВВП позитивно впливатиме на розвиток та ріст самої страхової галузі.

Стратегічний продаж компаній останнім часом набув статусу одного з найбільш поширених способів залучення інвестицій. Проте особливий інтерес у страховиків викликає розміщення акцій на біржах. Для успішного виходу на ринок акціонерного капіталу страхова компанія повинна відповідати вимогам інвесторів щодо розміру бізнесу компанії, корпоративного управління та прозорості, стратегії розвитку.

Високий потенціал росту страхового ринку України викликає інтерес у іноземних страховиків – потенційних покупців, число яких постійно зростає. Прихід іноземних компаній здійснюється шляхом створення нових страховиків або придбання значної частки вже існуючих, очікуючи прибутки від зростання компанії.

Прихід стратегічних інвесторів в Україну зумовлений достатньо ліберальними умовами щодо входження іноземного капіталу, який створила наша держава, на противагу російському чи білоруському законодавству. Так, Закон України «Про страхування» значно лібералізував законодавство в частині, що стосується регулювання відносин зі злиття та поглинання українських страхових компаній, стимулюючи активний прихід на вітчизняний страховий ринок міжнародних страхових компаній та портфельних інвесторів. Чинне законодавство дозволяє іноземним страховикам створювати в Україні дочірні компанії без жодних спеціальних дозволів.

Особливість інвестиційної політики страхових компаній полягає в тому, що акумульовані капітали належать індивідуальним страхувальникам і лише тимчасово перебувають у розпорядженні страхової компанії. Відповідно, інвестиційний портфель таких компаній має насамперед відповідати вимогам надійності, а вже потім – прибутковості. Цим зумовлено певну консервативність інвестиційної політики страхових компаній – в економічно розвинутих країнах саме вони є основним покупцем державних цінних паперів, що забезпечує для держави стабільне розміщення державних позик, а для страхових компаній – інвестиції в надійні цінні папери.

Право страхових компаній інвестувати страхові резерви та інші кошти закріплено в чинних законодавчих і нормативно-правових документах, згідно яких розміщення страхових резервів має проводитись страховиками на умовах диверсифікації, поверненості, прибутковості та ліквідності.

З метою захисту страхувальників від невиконання страховиком своїх

зобов'язань установлюється державний контроль за інвестиційною діяльністю. Директивами ЄС визначено розміри обсягів інвестицій страхових резервів, а саме: вкладення в нерухомість – не більше 10 % загального обсягу резервів за кожним об'єктом; вкладення в акції, які котируються, та гарантовані кредити – не більше 10 % розміру резервів за кожним із видів зазначених вкладів; інвестиції в незабезпечені кредити – не більше 5 % за кожним їх видом; в акції, що не котируються, – не більше 10 % у сукупності вкладень; у готівку – не більше 3 % загальної суми резервів.

Більшість страхових компаній не має ретельно розробленої інвестиційної стратегії та вкладає кошти у фінансові інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. З розвитком страхового ринку у частині його реального сегмента потреба у безпечному та ефективному розміщенні коштів страхових компаній зростатиме.

Згідно із Законом України «Про страхування» основними інструментами інвестування для страхових компаній є наступні: грошові кошти на поточному рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації, іпотечні сертифікати; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; інвестиції в економіку України; банківські метали; кредити страхувальникам-фізичним особам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми; готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси.

На сьогоднішній день найбільш використовуваним, найпростішим і найгнучкішим інструментом інвестування для страховиків є банківський депозит. З 2005 по 2012 роки спостерігалась тенденція розміщення коштів страхових резервів на депозитах у національній та вільноконвертованій валюті, що становило від 45 до 55% від загального обсягу страхових резервів компаній зі страхування життя.

Близько 21% усіх активів страхові компанії вкладають в цінні папери, з них – 14% в акції. Вкладення в акції є прибутковою сферою, але, водночас, і ризикованою – на акціях можна як швидко заробити, так і швидко втратити.

Інвестуючи кошти, страховик найбільше може заробити саме від вкладів у цільові облігації. Класична модель ринку облігацій фактично являє собою аналог банківського депозиту. Якщо ж розглядати інвестиційну діяльність страховика з погляду більшої прибутковості, ніж класичний депозит, і мати додаткову можливість реінвестування коштів, то в цьому може допомогти ринок цільових облігацій, який сконцентрований у будівництві й приносить дохід більше, ніж класичний ринок облігацій.

Ще одним інструментом інвестування є інвестування в нерухомість, що, будучи гарним об'єктом для застави й більш високоприбутковим, ніж банківські депозити (обумовлений ростом цін на нерухомість), має ряд недоліків. Так нерухомість спричиняє додаткові витрати на утримання й

витрати при її купівлі-продажу (друга проблема в меншій мірі тривожить страховиків, тому що страхові компанії, як правило, нерухомість купують для здачі в оренду, а не для перепродажу).

Перспективним інструментом інвестування для страхових компаній є пряме інвестування. До пріоритетних напрямків інвестування належить: видобуток дорогоцінних металів, розвиток транспортної інфраструктури, сектора зв'язку й телекомунікації, інфраструктура туризму, будівництво житла.

Отже, основним джерелом одержання прибутку для страховиків більшості цивілізованих країн є не отримання і збільшення страхових премій, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів. У розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень перевищують банки та інвестиційні фонди. Тому для більш ефективного ведення інвестиційної політики у страхових компаніях України необхідно вдосконалити вітчизняне страхове та інвестиційне законодавство.

Література

1. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія та пріоритети / А. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. – 2006. – № 3. – С. 38–46.
2. Фурман В. М. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / В. М. Фурман // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107–114.
3. Поворозник В.О. Активізація інвестиційної діяльності страхових компаній в умовах економічної кризи / В. О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 3(12). – С. 165–169.
4. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>
5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

ЛИКВИДАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шопина Е.Ф.

Научный руководитель: асс. Приходько Д.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Переход страны к рыночной экономике обусловил появление в сферах политики новых формирований и понятий. А если учесть, что переход от одной формы общественного развития и управления государства к другой, отличается нестабильностью прежде всего в экономике, где появляется хаос становления новых организационных форм и таких понятий, как

рынок и борьба за него, конкуренция, выживание в сфере бизнеса, естественно появляется угроза банкротства предприятий и вероятность их ликвидации[1].

Ликвидация представляет собой прекращение деятельности предприятия без передачи дел правопреемнику с исключением предприятия из Единого государственного реестра юридических лиц, а также последующим снятием с налогового учета и прекращением всех требований к предприятию со стороны участников и должностных лиц[2].

В зависимости от причин, приведших к ликвидации фирмы, различают добровольное и принудительное прекращение деятельности юридического лица, такое, которое не зависит от воли гражданина, а также в случае невыполнения обязанностей по перерегистрации, что в результате ликвидации компания полностью прекращает свое существование. Теряют свою силу как все права на организацию, так и ее долги[3].

Причины ликвидации предприятия могут быть разные: руководство и собственники отказываются от дальнейшей реализации коммерческих планов в силу каких-то обстоятельств; отсутствует возможность погасить возникшие долги; есть желание начать бизнес «с чистого листа» [4].

Существуют также альтернативные методы ликвидации предприятия.

1. Сменить учредителей, руководителя фирмы и юридический адрес. Это происходит методом увеличения уставного капитала, и ввода новых участников в состав фирмы, таким образом, бывшие участники выходят из состава фирмы, и оставляют новым владельцам все права и обязанности. Новый директор берет на себя право по ведению бухгалтерии, и погашения всех задолженностей перед государством и кредиторами.

2. Реорганизация. Она проводится в форме присоединения или слияния. При слиянии ликвидируемое юридическое лицо объединяется с другими субъектами хозяйствования, таким образом, образуя новое предприятие. При присоединении, компанию присоединяют к другому лицу, а для этих целей существуют специальные фирмы. Каков бы ни был вариант, ваша фирма прекращает свое существование, и все права и обязанности отдаются ее правопреемнику.

3. Ликвидация предприятия путем банкротства (банкротство предприятия).

4. Ликвидация предприятия в связи с отсутствием по месту нахождения[5].

Процесс ликвидации осуществляется специально созданной комиссией (ликвидационная комиссия) по прекращению деятельности юридического лица. В состав такой комиссии входят несколько людей, один из которых – ликвидатор (председатель комиссии) [6].

В Украине на протяжении сентября 2013 года было взято на учет в ЕГРПОУ 4669 предприятий, однако за этот же период снято с учета в ЕГРПОУ 1812 предприятий, рис. 1.

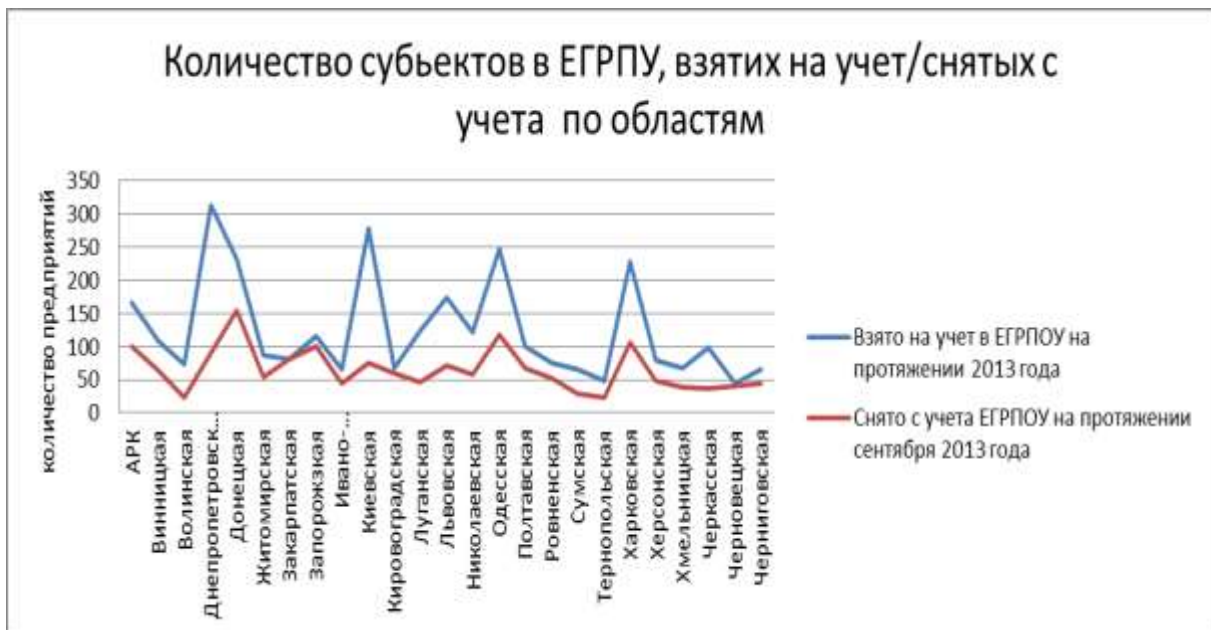


Рис. 1 – Динамика взятых предприятий на учет и снятых с учета в ЕГРПУ по областям Украины

Ликвидация предприятий сложный и длительный процесс. Юридически грамотное закрытие предприятия на основе всех законодательных норм и требований позволяет избежать лишних неприятностей с налоговыми и правоохранительными органами, а также выйти из бизнеса с минимальными потерями [7].

Список использованной литературы:

1. <http://lit.govuadocs.com.ua/docs/231/index-254777.html>
2. <http://finec.com.ua/page145>
3. <http://bit.ly/16VQ6nz>
4. http://www.account-sib.ru/liquidation/Stati_likv/what_is_licvidation.php
5. <http://dominus.kiev.ua/likvidaciya-predpriyatiya.html?from=direct>
6. <http://bit.ly/1fwkozH>
7. <http://bit.ly/1aOLqDb>

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

Шевердина А., Назарчук И.
 Научный руководитель: к.эн., доц. Попадинец Е.В.
 ХНАДУ

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории.

Мы рассмотрим динамику и факторы, определяющие индекс развития человеческого потенциала в Украине.

Индекс формируется из четырех показателей: продолжительности предстоящей жизни при рождении, валового национального дохода (ВНД) на душу населения, определяемого по паритетам покупательной способности (ПКС) национальных валют к доллару и качества образования.

Существуют официальные данные по ИРЧП различных стран. Так, на основании статистических данных 2012 года, выяснили, что Украина заняла 76 место из 187 стран вместо прежнего 74 за 2013 год.

Украина значительно отстает от развитых стран по средней продолжительности жизни. Например, в 1960 году Украине занимала 7-е место в мире по средней продолжительности в мире и опережала по этому показателю Японию и Германию. Сейчас Украина занимает предпоследнее место среди стран Центральной и Восточной Европы. Смертность населения в Украине составляет 15,2 человека на тысячу граждан, то есть 102 место среди женщин и 126 среди мужчин (всего в мире 193 страны). Тогда как среднеевропейский показатель составляет 6,2 человека. Об этом свидетельствуют данные Министерства здравоохранения. Украина занимает первое место в Европе по темпам сокращения населения. Основной причиной смертности населения Украины являются болезни системы кровообращения (около 60,3% всех смертей). На втором месте — злокачественные новообразования. На третьем месте — заболевания органов дыхания.

Второй фактор низкого ИРЧП в Украине – валовый национальный доход на душу населения.

В рейтинге Всемирного банка богатейших стран по уровню валового дохода на душу населения Украина заняла 136 место из 214 государств. Так, в нашей стране на человека приходится 3500 тыс. долл. валового дохода в год. В то время, когда в США оказались на 18 месте с показателем 50,1 тыс. долл., а Россия, где доход на душу населения оценен в 12,7 тыс. долл., находится на 72.

Еще одной причиной низкого показателя ИРЧП является - качество образования.

В ходе соцопроса, проведенного Всеукраинской социологической службой Украины (ВССУ) в 2012 году выяснили, что уровень образования ухудшился. Высшим образованием в Украине полностью довольны 14,3%. По отношению к школьному образованию эти показатели распределились следующим образом: полностью довольны - 12,9%.

Что касается медицинского обслуживания – оно так же не имеет высоких показателей. Основной причиной смертности населения Украины являются болезни. Существуют лечебно-профилактические комплексы на растительной основе (фитокомплексы) являются лучшим средством профилактики и лечения большинства заболеваний. В развитых странах

мира они пользуются большой популярностью. В Японии, где самая высокая средняя продолжительность жизни, 80% населения ежедневно употребляют такие комплексы; в США – около 70-80%; в Западной Европе эта цифра колеблется от 30% до 70%. По последним данным, в Украине лечебно-профилактические комплексы на растительной основе употребляют всего 2-8% населения, и этот низкий показатель, в значительной мере, отображает сложившуюся ситуацию в области здоровья в Украине

Если индекс развития человеческого потенциала в Украине не улучшится, то страна вполне может попасть в список беднейших стран Европы. Наступит кризис во всех сферах, с которым справиться будет мало шансов. Поэтому уже сегодня нужно разрабатывать пути решения данной проблемы, необходимо развивать здравоохранительные организации, вкладывать деньги в их развитие, создавать бизнес-планы по улучшению качества образования, расширять возможность качественного лечения.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Якименко А., Шпитальный В.
НТУ «ХПИ»

Сегодня человечество стоит на пороге новой социально-экономической формации – информационного общества. По мере формирования его основ, тотальной компьютеризации населения и развития всемирной паутины Интернет приближается новая реальность, где информация становится востребованным товаром, владение которым является необходимым для успешного развития любого бизнеса.

Стремительное развитие Интернет-экономики не могло не отразиться на организации работы предприятия. В настоящее время происходит коренная ломка индустриальной экономики и ее главного звена – предприятия, которое становится виртуальным.

Управление виртуальным предприятием имеет свои специфические особенности. Виртуальное предприятие – новейший вид межорганизационного кооперированного предприятия, которое временно объединяет определенное количество юридических и физических лиц и благодаря высокой рационализации системы производства, продажи товаров и услуг, расширению их ассортимента формирует виртуальный рынок и приносит значительные дополнительные выгоды потребителям.

Часто виртуальное предприятие носит временный характер. Оно создается для быстроты выполнения заказа и удовлетворения требований клиента. Виртуальное предприятие подразумевает сетевую, компьютерную

интегрированную организационную структуру, объединяющую ресурсы, расположенные в разных местах.

По критериям управления ресурсами виртуальные предприятия можно разделить на централизованные и децентрализованные.

Централизованное виртуальное предприятие предполагает четкое разграничение полномочий. Обычно оно создается предприятием-лидером, которое берет на себя основные риски и финансовые затраты по разработке проекта. При этом выполнение второстепенных задач поручается внешним организациям. В этом случае лидерство и основная часть прибыли всегда остаются за ведущим предприятием.

Децентрализованное виртуальное предприятие создается на условиях равноправного участия предприятий-партнеров, то есть каждый участник имеет значительную степень свободы. Преимущества виртуальной организации предприятия

Одним из наиболее существенных преимуществ виртуальных производственных отношений является экономическая эффективность, которая достигается за счет значительного снижения всевозможных затрат. Считается, что, используя виртуальную организацию предприятия, можно в среднем сократить издержки на 5-10%, а производительность труда и качество работы не снижаются, часто оказываются выше, чем при традиционной организации. Экономия от снижения издержек на производство и доставку товаров может составлять от 2 до 40 % в зависимости от отрасли, где работает предприятие. Кроме того, экономятся затраты на содержание офисного пространства и потребление электроэнергии.

Повышение эффективности работы предприятия за счет виртуализации его деятельности обеспечивается также за счет повышения мотивации и возможностей более продуктивного использования персонала. Применение гибкой организации работы и гибкого штата способствует замене постоянного штата на временных исполнителей, при этом многие виды работы могут выполняться в других районах страны и в других государствах. Кроме того, возможно привлечение специалистов высокого уровня независимо от их местожительства.

Помимо этого, очевидны и преимущества для самих сотрудников виртуального предприятия. Во-первых, используя телеработу, сотрудникам гораздо легче справиться с проблемой сочетания работы и личной жизни. Во-вторых, значительно расширяются возможности по выбору работы, не ограниченные пространственными факторами: обеспечивается свобода перемещения и свобода выбора места работы. В-третьих, людям с ограниченными возможностями (например, инвалидам) работа в виртуальном режиме дает шанс работать, обучаться и общаться. В-четвертых, не затрачиваются время на переезд к месту работы и средства на транспорт.

Несмотря на очевидные преимущества виртуальных предприятий, существует ряд проблем и недостатков, существенно затрудняющих их распространение. Многие управленцы не уверены в целесообразности дистанционного управления – далеко не все виды работы можно выполнить индивидуально и не все задания могут быть реализованы в самоуправляемой среде. К тому же некоторые виды обслуживания клиентов, а также деятельность по продаже товаров или предоставлению услуг подразумевают личный контакт с потребителем. Для многих людей необходимость ходить на работу является важной частью жизни, возможностью реализовать свои социальные потребности.

Серьезным препятствием на пути распространения виртуальных предприятий является также ряд нормативно-правовых проблем. Продвижение виртуальных предприятий в современную экономику Украины в значительной степени затруднено нерегулированностью налогового законодательства.

СЕКЦІЯ 6. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПО «СУДЖАНСКОЕ»

Асеева В.В.

Юго-Западный государственный университет

Показатели рентабельности как одни из основных показателей эффективности производственно - финансовой деятельности позволяют совокупно отразить качество финансового состояния предприятия и перспективы его развития. Создание эффективной системы управления и широкое применение его экономических методов обеспечит эффективное ведение процессов производства, выявление и мобилизацию внутренних резервов управления, что является одной из стратегических задач любого предприятия.

Оценка показателей рентабельности выполнена на материалах ПО «Суджанское». Нами была проведена оценка рентабельности, продукции, рентабельности продаж, а также рентабельность капитала. Важным направлением оценки рентабельности продукции является выявление нерентабельных видов продукции, структуру затрат на производство, а также выявление резервов снижения себестоимости продукции. Динамика рентабельности продаж ПО «Суджанское» приведена на рисунке 1.

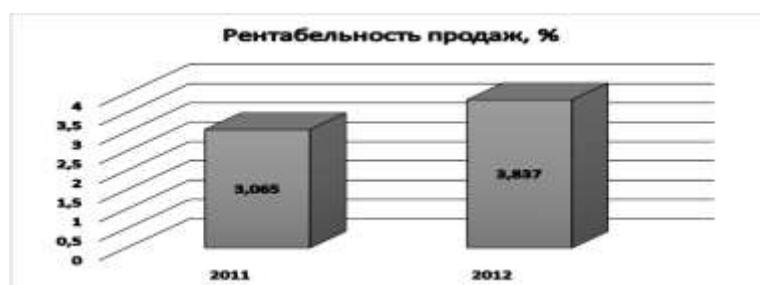


Рисунок 1 - Динамика рентабельности продаж предприятия ПО «Суджанское»

Для выявления факторов влияющих на рентабельность продаж целесообразно воспользоваться факторной моделью, предложенной корпорацией Дюпон.

Оценка показателей рентабельности по модели Дюпон представлена в таблице 1, и на рисунке 2.

Как видно из приведенных расчетов, рентабельность капитала в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 0,351 %, увеличение данного показателя произошло за счет роста рентабельности продаж. На основании приведенной модели можно сделать вывод, что показатели рентабельности продаж и рентабельности капитала взаимосвязаны.

Таблица 1 - Показатели для анализа рентабельности капитала по модели Дюпона на ПО «Суджанское»

№ п/п	Показатель	2011 год	2012 год	Отклонение, ±	Темп роста, %
1	Чистая прибыль, тыс. руб.	4169	6361	+2192	1,526
2	Чистая реализованная продукция, тыс. руб.	1,928	2,925	+0,997	1,517
3	Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	10430,5	12407	+1976,5	1,189
4	Рентабельность продаж, %	3,065	3,837	+0,772	1,252
5	Оборачиваемость капитала, раз	13,589	10,947	-2,642	0,805
6	Рентабельность капитала, %	26,199	32,023	+5,824	1,222

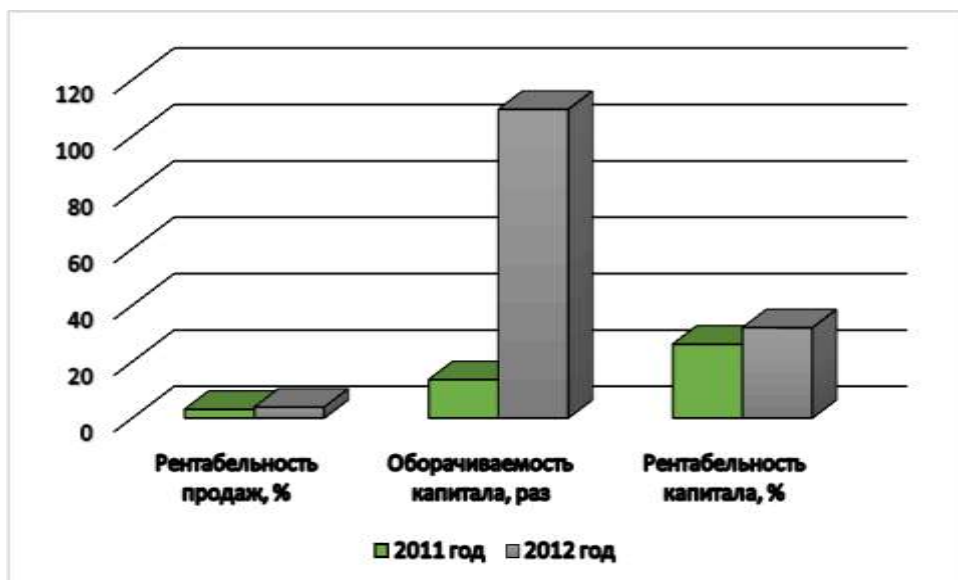


Рисунок 2 - Динамика рентабельности капитала предприятия ПО «Суджанское» с использованием Модели Дюпон

Основными направлениями повышения показателей рентабельности поиск новых рынков сбыта, отказ от нерентабельных видов продукции, улучшение качества продукции, снижение затрат на производство.

Список использованных источников

1. Анташов, В. Многофакторный анализ и оценка финансового результата [текст] / В. Анташов. // Экономика и жизнь. – 2009. - №17. – С.9 – 12
2. Чараева М. В. Основные направления повышения рентабельности промышленных предприятий в России // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2012. №4. С.33-39.

ПРОБЛЕМА ОГРАНИЧЕННОСТИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Голота О.И., Латушко М.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.
Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет

В рыночной экономике особенности функционирования сельского хозяйства порождают проблемы, решение которых относится к сфере государственных интересов, так как они влияют не только на уровень жизни сельского населения, но и на стабильность экономики.

Ограниченность сельскохозяйственных земель, рост производственных издержек, истощение природных ресурсов и растущее

давление на природные ресурсы являются основными факторами, которые обусловили тенденцию замедления.

На процесс производства в сельском хозяйстве огромное влияние оказывает экологическая ситуация. Почва, водные ресурсы подвергаются химическому загрязнению вследствие использования пестицидов, отсутствия или недостатка очистных сооружений. В результате аварии на Чернобыльской АЭС огромные площади земельных угодий выведены из сельскохозяйственного оборота. Ущерб от чернобыльской катастрофы в расчете на 30-летний период оценивается в 235 млрд дол. США.

Все это приводит к обострению проблемы выбора в сельском хозяйстве. В целях обеспечения безопасности общества в целом приходится принимать решение: какие и в каких регионах продукты производить, и от производства каких из них вовсе отказаться. На проблему выбора в сельском хозяйстве оказывают воздействие не только естественные, но и экономические, организационные и управленческие факторы. Реформирование аграрных отношений при переходе к рынку указало на слабо организованную технологическую дисциплину, а недостаток средств на приобретение техники снизил качество проведения сельскохозяйственных работ, нарушил сроки их проведения.

Аграрный сектор является одной из ведущих отраслей экономики Украины и одним из наиболее перспективных направлений развития страны, особенно на фоне мирового продовольственного кризиса. Плодородные почвы, благоприятный климат, выгодное географическое расположение, наличие трудовых ресурсов - все это делает Украину привлекательной для инвестирования в аграрный сектор. Но использование интенсивных методов хозяйствования вызывает деградацию земель, загрязнение почвы, воды и воздуха, а также негативно влияет на климат.

Вместе с тем возможен и альтернативный путь развития украинского сельского хозяйства, основанный на бережном отношении к природным ресурсам, но не менее эффективный.

Экологическое, органическое сельское хозяйство - распространенная во всем мире практика ведения агробизнеса с минимальным использованием или вообще без использования химических препаратов (пестицидов, антибиотиков и т.п.). Чтобы уменьшить использование химических препаратов в сельском хозяйстве, вместо химических препаратов можно с успехом использовать их безопасные аналоги - биопрепараты.

В Украине тема экологического сельского хозяйства в последнее время становится все более актуальной. Такой интерес государства к экологическому сельскому хозяйству неудивителен, так как за последние 10 лет мировой спрос на экологически чистую продукцию удвоился.

Таким образом, очевидно, что оптимизм специалистов агросферы и экологов по поводу новой экологической эры в сельском хозяйстве

Украины имеет все основания. Сельское хозяйство с минимальным использованием химикатов, которое базируется на бережном отношении к природе и одновременно является эффективным - даже не завтрашний, а уже сегодняшний день.

Литература

1. Базылев Н.И., Базылева М.Н.. Основы бизнеса Учеб. пособие. - Мн.: Мисанта, 2003. - 253 с., 2003
2. <http://www.fao.org/news/story/ru/item/177447/icode/>
3. <http://xn----7sbabed5akf8bbm5ah4b2n.xn--p1ai/mirovaya-ekonomika-uchebnik/213-prirodnnye-resursyi-dlya-selskogo-15572.html>
4. <http://www.aup.ru/books/m149/17.htm>

ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Гончаренко Виктория Сергеевна
ХНУ им. В.Н.Каразина

На сегодняшний день человечество окружено множеством полезных результатов научных и технических достижений, получив возможность жить дольше, комфортней, в полной мере наслаждаясь щедрыми дарами Земли, бескорыстно предоставляющей свои ресурсы. Например, средняя продолжительность жизни в средневековой Европе составляла 28 лет. Сейчас же данный показатель составляет 67 лет, такое достижение стало возможным благодаря различным факторам, главным из которых является улучшение качества и условий жизни. Мы научились использовать земельные ресурсы, однако существуют такие ресурсы, которые невозможно потреблять бесконечно. Например, нефть и газ, появившиеся как результат тысячелетних геологических процессов, могут быть полностью исчерпаны нашей цивилизацией в течение нескольких ближайших десятилетий. А что дальше? Экономический кризис со всеми вытекающими последствиями? Таким образом, одной из наиболее болезненных проблем современного общества является вопрос энергоносителей, ведь поддержание и развитие достигнутого уровня промышленного производства, быта, сельского хозяйства невозможно без их потребления. Многие страны мира уже давно используют альтернативные источники энергии, тем самым улучшают свою экономико-экологическую ситуацию. Швеция, например, к 2020 году полностью планирует отказаться от органических источников топлива и перейти на энергию из возобновляемых источников. У Исландии это в планах к 2050 году. Бразилия активно использует сахарный тростник и через 5 лет планируется 80% транспорта перевести на этанол, который добывается из тростника. Великобритания использует энергию ветра и волн, и к 2012 году 10% энергии страны будут из возобновляемых

источников, ведь энергии ветра и волн гарантированно хватит намного дольше, чем органических источников энергии. В планах у США развитие атомной энергетики. Испания и Германия являются лидерами по Европе по использованию ветроэнергетики, ее прирост каждый год составляет 25%.

Ученые со всего мира предлагают использовать такие альтернативные источники энергии:

Переход работы атомных электростанций с нефти и газа на уголь.

Использование тепловых насосов. Благодаря своим уникальным качествам, тепловые насосы эксплуатируются не только в быту, но и на производстве. Для обогрева жилого здания в центре Парижа планируется использовать тепло, выделяемое пассажирами городского метро. Уже подсчитано, что каждый пассажир подземки выделяет энергию мощностью около 100 Вт, а средняя температура на станциях подземки составляет 14-20 градусов. Этого хватит, чтобы обеспечить теплом 17-квартирный жилой дом. После перевода дома на альтернативное теплоснабжение выбросы углекислого газа сократятся на треть в сравнении с «традиционным» теплоснабжением от котельной. Тем не менее, отапливать от метро все дома в городе невозможно — это потребует слишком больших затрат.

Использование солнечной энергии. Используя энергию солнца, гелиосистема позволяет экономить в год до 75% необходимого традиционного топлива. Применение возобновляемых источников энергии обеспечивает практически полную автономность теплоснабжения. Гелиосистемы привлекательны как по цене, так и благодаря высокой экономичности. Благодаря высокоселективному титановому покрытию гелиосистем использование солнечной энергии стало еще более эффективным. Использование в этих установках таких устойчивых к коррозии и воздействию непогоды материалов как легированная сталь, алюминий, медь и специальное четырехмиллиметровое стекло позволяет сохранять максимальный коэффициент использования в течение длительного времени. Высококачественные в техническом отношении гелиоколлекторы и согласованная с ними общая система позволяют рассматривать хозяйственное использование солнечной энергии уже не как дело будущего, а как реальность, испытанную в повседневной практике. Учитывая, что цены на топливо в перспективе будут повышаться, капиталовложения в солнечную установку можно считать подлинной инвестицией в будущее.

Использование энергии ветра. Энергию ветра относят к возобновляемым видам энергии, так как она является следствием деятельности солнца. Ветроэнергетика является бурно развивающейся отраслью. Ветряные электростанции всего мира в 2007 году произвели около 200 млрд кВт·ч. Это составляет около 1,3 % потребления электроэнергии во всем мире. К 2008 г. суммарные мощности ветряной энергетики возросли во всем мире до 120 ГВт. К 2008 году по всему миру в индустрии ветроэнергетики были заняты более 400 000 человек. В 2008 г.

мировой рынок оборудования для ветроэнергетики вырос до 36,5 млрд. евро, или около 46,8 млрд. долларов США.

Строительство малых ГЭС. Источниками энергии для малой гидроэнергетики являются небольшие реки, ручьи, естественные перепады высот на озерных водосбросах и на оросительных каналах ирригационных систем, технологические водотоки (промышленные и канализационные сбросы), перепады высот питьевых и других трубопроводов, предназначенных для перекачки различных видов жидких продуктов. Использование энергии небольших водотоков с помощью малых гидроэлектростанций – одно из наиболее эффективных направлений развития альтернативной энергетики.

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дудко В.А.

ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет»

Производительность труда — мера (измеритель) эффективности труда. От ее роста зависит эффективное развитие и долгосрочная устойчивость промышленного предприятия на рынке. В связи с этим на предприятиях важно постоянно отслеживать значение производительности труда работников и ее динамику. Выберем для примера одно из промышленных предприятий кондитерской отрасли России. Проведем факторный анализ изменения производительности труда работников выбранного предприятия за 2011-2012 гг. (табл. 1).

Таблица 1 - Данные для факторного анализа производительности труда работников основного производства промышленного предприятия

Показатели	2011 г.	2012 г.	Отклонение (+, -)	Темп роста, %
1. Годовая выработка одного работника, тыс. руб.	2734,04	3337,43	603,39	122%
2. Удельный вес работников основного производства, %	83,4	84,8	1,4	102%
3. Среднее число дней, отработанных работником основного производства	220	218	-2	99%
4. Продолжительность рабочего дня, ч	11,6	11,9	0,3	103%
5. Часовая производительность труда работника основного производства, тыс. руб.	1,2845	1,5170	0,2325	118%

Часовая производительность труда работника основного производства рассчитана следующим образом:

$$2734,04 / 83,4\% * 100\% / 220 / 11,6 = 1,2845 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ данных таблицы 1 позволяет определить влияние выбранных факторов на изменение производительности труда работников за год. Рассчитаем методом цепных подстановок влияние факторов на изменение производительности труда (Π_T) за период с 2011 по 2012 гг.:

$$\Pi_{T0} = 1,2845 * 83,4\% * 220 * 11,6 / 100\% = 2734,04 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi_{T1} = 1,2845 * 84,8\% * 220 * 11,6 / 100\% = 2779,935 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi_{T2} = 1,2845 * 84,8\% * 218 * 11,6 / 100\% = 2754,663 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi_{T3} = 1,2845 * 84,8\% * 218 * 11,9 / 100\% = 2825,904 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi_{T4} = 1,5170 * 84,8\% * 218 * 11,9 / 100\% = 3337,43 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем изменения производительности труда (Π_T) за счет факторов:

1. Увеличение доли работников основного производства привело к увеличению выработки на 45,895 тыс. руб.:

$$\Pi_{T1} - \Pi_{T0} = 2779,935 - 2734,04 = 45,895 \text{ тыс. руб.}$$

2. Уменьшение числа отработанных дней в году привело к снижению выработки на - 25,272 тыс. руб.:

$$\Pi_{T2} - \Pi_{T1} = 2754,663 - 2779,935 = - 25,272 \text{ тыс. руб.}$$

3. Увеличение продолжительности рабочего дня привело к росту выработки на 71,24128 тыс. руб.:

$$\Pi_{T3} - \Pi_{T2} = 2825,904 - 2754,663 = 71,241 \text{ тыс. руб.}$$

4. Благодаря увеличению часовой выработки достигнут рост выработки на 511,5257 тыс. руб.:

$$\Pi_{T4} - \Pi_{T3} = 3337,43 - 2825,904 = 511,5257 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние всех факторов на рост выработки составило (рис. 1): $45,89516 + - 25,2721 + 71,2412 + 511,5257 = 603,39$ тыс. руб.

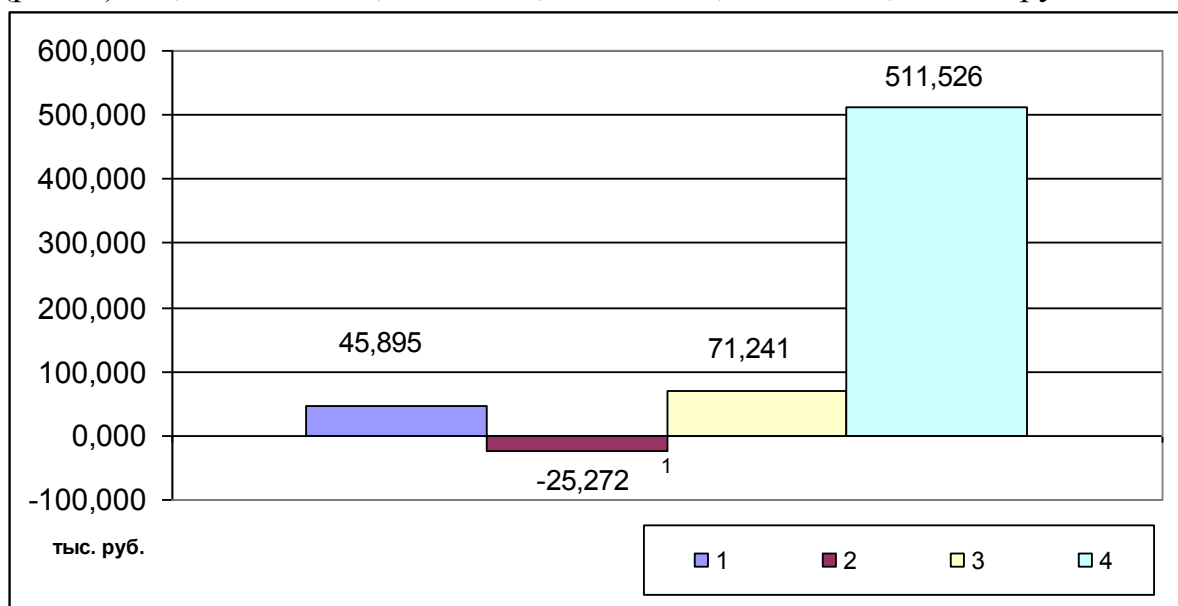


Рисунок 1 - Влияние факторов на изменение производительности труда работников основного производства промышленного предприятия

Отрицательное влияние на изменение годовой производительности труда (выработки) оказали: уменьшение числа отработанных дней в году. Положительное влияние на изменение годовой производительности труда оказали: увеличение доли работников основного производства в общей численности работников предприятия; увеличение продолжительности рабочего дня; увеличение часовой выработки работника.

По результатам анализа можно сделать вывод, что предприятие практически полностью использует имеющийся трудовой потенциал, что позволяет получать на выходе высокую производительность труда, которая ежегодно продолжает свой рост.

ВЛАСТИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ОБ'ЄКТУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ель Філаші Ешш афік Мехді

Науковий керівник: асистент Поясник П.Г.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У наш час досить актуальною є проблема оцінки економічних інформаційних ресурсів. Ці ресурси складають собою значну частину нематеріальних ресурсів підприємства, і саме тому в край важливо приділяти процесу їх оцінки значну увагу. Дослідженню економічних ресурсів на підприємстві зараз приділяється надзвичайно мало уваги, особливо серед вітчизняних вчених. Оскільки в наш час підприємства оперують нематеріальною ресурсною базою з тією ж ефективністю, що й матеріальною, то очевидно, що нематеріальна ресурсна база має бути розглянута та оцінена з тією ж детальністю, що й матеріальна.

В інформаційному суспільстві найбільша кількість людей зайнята обробкою і створенням інформації. У сучасному суспільстві інформація стає найбільш важливою цінністю, а індустрія отримання, обробки і трансляції інформації – провідною галуззю діяльності, куди з кожним роком вкладають все більш значні капітали.

Традиційно на підприємствах враховувалися два види активів - матеріальні і фінансові. З розвитком комп'ютерів та інформаційних технологій природа підприємств змінилася, і недостатнє і відношення менеджменту до інформаційних ресурсів є на сьогоднішній день великим упущенням, тому що ці ресурси, безсумнівно, володіють всіма необхідними ознаками активів: використовуються на підприємстві і є джерелом економічних вигод; можуть і повинні бути оформлені на підприємствах на правах власності; мають ринкову цінність і, отже, можуть бути об'єктом купівлі-продажу.

Проблемою, що постає перед вітчизняними науковцями є специфічність інформації як ресурсу. Інформаційні ресурси володіють як унікальними рисами, так і властивостями, котрі притаманні будь-яким іншим видам економічних ресурсів.

Основні методи будь-якої економічної оцінки можуть бути класифіковані на:

- Облікові (або кількісні)
- Фінансові (дохідні)
- Ринкові (якісні)

В облікових методах, як правило, використовується історична і поточна оцінка вартості капіталу підприємства за допомогою обчислення: собівартості; залишкової вартості; відновної вартості; поточної ринкової вартості; ліквідаційної вартості.

Маркетингові (ринкові) методи оцінки вартості найчастіше використовують поняття поточної і майбутньої вартості об'єкта. Вони ґрунтуються на використанні: методу ринку капіталу; методу аналізу продажів (угод); методу галузевих коефіцієнтів.

Фінансові методи оцінки в основному орієнтуються на визначення майбутньої вартості майна і включають в себе: методи капіталізації доходів; методи дисконтування грошових потоків.

Саме ці групи методів доцільно використовувати для оцінки економічної інформації, та слід визначити, яку саме групу методів повинно використовувати те або інше підприємство будь-якої галузі. Також зазначимо, що інформаційні ресурси підприємства є унікальними та особливими в структурі його активів, та мають бути розглянуті з дещо більшою увагою, оскільки їх вплив на підприємство є надзвичайно значним в ері інформаційних технологій.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Золочевская А.В.

Научный руководитель к.э.н., доц. Тюрина В.Н.

Харьковский университет городского хозяйства им. акад. Бекетова

В условиях рыночной экономики большинство предприятий Украины ощущают дефицит инвестиций. Поэтому актуальным является вопрос нахождения источников инвестирования и приоритетных направлений их распределения внутри предприятия (фирмы).

По нашему мнению, на современном этапе экономического развития главным объектом инвестирования должен стать человеческий капитал.

Понятие "человеческий капитал" начало использоваться в экономической литературе в 60-х годах XX ст. Основной вклад в популяризацию идей человеческого капитала был внесен Т. Шульцем, классикой современной экономической мысли стали работы Г. Беккера. По

Г.Беккеру, "человеческий капитал" — это совокупность прирожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, целесообразное использование которых способствует увеличению дохода (на уровне индивида, предприятия или общества) [1]. Сформулированная им модель человеческого капитала стала основой для научных разработок следующих поколений.

Так, Л. Михайлова определяет человеческий капитал как "капитал, сформированный человеком благодаря образовательному уровню, квалификации, знаниям, опыту, содержит прирожденные (физические и интеллектуальные) способности, таланты, которые являются основанием для его накопления и развития, и который может обеспечивать отдачу (доход)" [2]. Несколько по-другому подходит к определению этой категории С. Дятлов, а именно с позиции функционального анализа экономических явлений как "сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые используются в той или другой сфере общественного воспроизводства, способствуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на повышение зарплаток (доходов) данного человека" [3, с. 47]. На наш взгляд, это наиболее удачные определения сущности человеческого капитала, которые учитывают как особенности экономической категории "капитал", так и особенности, разработанные касательно человека и его места в процессе производства.

При формировании и использовании человеческого капитала следует учитывать следующие методологические особенности:

во-первых, человеческий капитал - это актив, который должен приносить его владельцу доход (или его рост) и использоваться с целью повышения производительности;

во-вторых, человеческий капитал способен создавать новую стоимость и сохранять (переносить) старую, воплощенную в материальных элементах капитала;

в-третьих, повышение доходов стимулирует человека к более эффективной деятельности путем осуществления инвестиций в образование и здравоохранение;

в-четвертых, только постоянный процесс инвестирования в человеческий капитал и применение соответствующей системы мотивации способны повышать уровень человеческого капитала.

Основным моментом наращивания человеческого капитала является инвестирование, которое заключается во вложении денежных средств в укрепление здоровья, повышение уровня образования и квалификации, мобильности и тому подобное. Так, К. Макконнел и С. Брю рассматривают инвестиции в человеческий капитал как "любое мероприятие, повышающее квалификацию и способности и тем самым производительность труда работников. Расходы, которые способствуют

повышению чьей-то производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что эти расходы многократно будут компенсироваться растущим потоком доходов в будущем" [4, с. 171].

Источниками инвестирования в человеческий капитал могут быть личные вложения граждан в здоровье, образование, трудовую мобильность; инвестиции предприятий в повышение профессионально-квалификационного уровня человеческого капитала; государственные ассигнования в виде предоставления образовательных услуг, услуг в области здравоохранения, а также вложения других заинтересованных субъектов хозяйствования.

Инвестирование в человеческий капитал является основой повышения прибыльности и конкурентоспособности предприятий.

Литература:

1. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. — N. Y.: 1964
2. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК. — Суми: Вид. "Довкілля", 2003. — 328 с.
3. Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента.- М.: Дело, 1997. – 332 с.
4. Макконнел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика Т. 2 / К. Р. Маккоинел. С. Л. Брю. - М.: Республика, 1992. - 400 с.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОКУПЦІВ

Д.е.н., проф. Іванілов О.С., ст. Малишева К.Е.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Розвиток кредитних відносин комерційних банків з підприємствами стримується рядом чинників, найвагомішим серед яких є кредитний ризик. Для його мінімізації комерційні банки широко використовують майнове забезпечення, страхування кредитних операцій, а також лімітування та резервування, згідно з положеннями НБУ. Але розробці методологічної бази для оцінки кредитоспроможності позичальників як методу зменшення кредитного ризику приділяється недостатньо уваги.

У процесі дослідження літератури наукового та практичного характеру з даної проблематики було встановлено, що єдиної комплексної методи оцінки кредитоспроможності не існує, зазвичай, кожен банк самостійно визначає методи оцінки кредитоспроможності позичальника. В англійських країнах до сьогодні найбільш поширеним був принцип „три – с”.

Відповідно до цього підходу враховують такі характеристики, як репутація (character): компетентність, порядність позичальника, аналізують погашення заборгованості за раніше одержаними кредитами; здатність

(погашення зобов'язань) (solvability): беруть до уваги досвід, кваліфікацію, компетентність менеджерів, джерело погашення кредиту; капітал (capital): розглядається вартість активів, забезпечення та ринкова вартість майна позичальника, що є підставою для визначення спроможності позичальника розрахуватися за кредит у разі погіршення фінансового стану.

За сучасних умов ця система доповнилася ще трьома критеріями:

- (collateral) можливість забезпечення майном;
- (conditions) умови кон'юнктури ринку, на якому клієнт змінює свою економічну діяльність;
- (control) відповідність кредитної заяви клієнта як внутрішнім, так і чинним державним нормативам.

Також застосовується так званий метод CAMPARI: клієнт (customer) та можливість (ability) – розглядається компетентність, кредитна історія та порядність позичальника; кошти / маржа (means) – відображає банківський ризик та загальний рівень відсоткової ставки; цілі (purpose) та розмір кредиту (amount) – цілі, на які видається кредит, повинні відповідати розмірам потреби; погашення (repayment) – аналіз можливості клієнта вчасно розрахуватися за наданий кредит та відсотками за його використання; страхування (insurance) / забезпечення – вартість забезпечення має відповідати сумі кредиту.

Недосконалість існуючих методів є поштовхом до створення нових, одним з яких є MEMO-RISK, що передбачає два етапи.

Перший етап – MEMO: менеджмент (management), досвід (experience), ринок (market), функціонування бізнесу (operations). Основна увага на цьому етапі приділяється компетенції та кваліфікованості керівника, стану й перспективам розвитку ринку, системі розподілу товарів, послуг, загальній діяльності підприємства.

На другому етапі – RISK увага звертається на здатність проведення розрахунків з урахуванням змін на ринку чи підвищення відсоткових ставок, вартості забезпечення та рівень контролю. Крім визначення ймовірності повернення кредиту, ця методика спрямована на розрахунок доходу, що отримає банк за вирахуванням кредитного ризику.

Методика CART (Classification and Regression Trees) полягає у розподілі підприємств на основі аналізу сукупності показників на стійкі й потенційні до банкрутства.

Система PARTS: (purpose) мета залучення кредиту клієнтом, (amount) загальна сума кредиту, що вимагається, (repayment) умови повернення позики та її обслуговування, (term) термін використання залученого кредиту, (security) можливі форми забезпечення безпеки кредиту за рахунок його страхування.

Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що єдиної методики оцінки кредитоспроможності не існує, але кожна з них не є взаємовиключною, а лише взаємодоповнюючою та заслуговую на увагу.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

Лаврова Ю. В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В класичному розумінні управління будь-яким процесом, об'єктом, явищем являє собою послідовність виконання функцій мотивування, планування, організації і контролю.

Необхідним видом діяльності підприємства є маркетингова діяльність, під якою розуміється вид людської діяльності з вивчення, створення та задоволення попиту споживачів на матеріальні і нематеріальні цінності за допомогою взаємовигідного обміну. З урахуванням цілей і завдань маркетингової діяльності необхідним є активний вплив на хід подій, тобто управління. Існує два трактування управління: управління як управлінська діяльність; управління як процес.

У першому випадку управління розглядається як відношення між суб'єктом й об'єктом управління. При цьому діяльність суб'єкта управління зводиться до вибору мети управління, методів і засобів її досягнення, постановки завдань управління, вибору виконавців, постійного контролю.

Управління як процес розглядається незалежно від конкретних характеристик об'єкта і суб'єкта. У цьому випадку управління зводиться до визначення параметрів процесу управління, послідовності його етапів. У даному випадку надається можливість керувати, не пізнаючи об'єкт управління.

Процесний підхід є основним елементом менеджменту в організації. При цьому одним із ключових аспектів цього підходу є забезпечення наочності («прозорості») об'єкта управління (організації або системи) за допомогою його точного, достатнього, лаконічного, зручного для сприйняття та аналізу опису.

У загальному вигляді процес – це взаємопов'язані дії, спрямовані на досягнення конкретного результату, які перетворюють сукупність входів (інформаційних, матеріальних) в сукупність виходів.

Опис процесів має відображати не тільки окремі процеси, але також взаємозв'язки та взаємодії між ними. Види діяльності, які використовують та керовані ресурси в певному порядку, що дозволяють перетворити «входи» в «виходи», можуть бути розглянуті як процеси. В процесі узгодження інтересів власників, менеджерів, контактного персоналу, а також інших працівників, враховуючи потреби споживачів, відбувається формулювання цілей діяльності (мотивування), для досягнення яких розробляються певні механізми і інструменти маркетингу (планування), залучаються ресурси. Результати реалізації товарів, надання послуг та застосування розробленого комплексу маркетингу аналізуються і, у разі

необхідності, коригуються. Так формується цикл бізнес-процесів управління маркетинговою діяльністю підприємства (рис. 1).

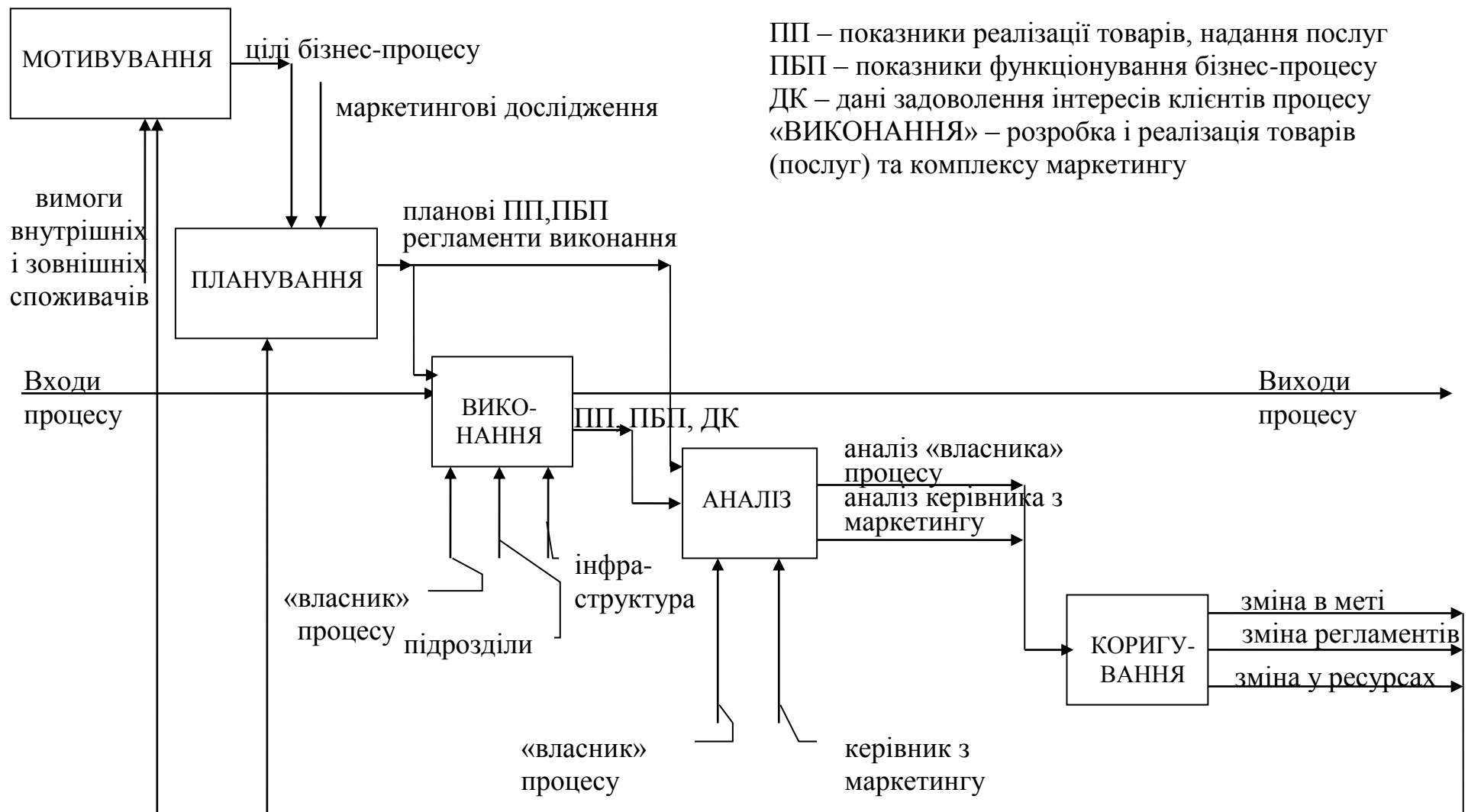


Рис. 1 – Цикл бізнес-процесів управління маркетинговою діяльністю підприємства

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ

Малахова Е.Г.

ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)

На современном этапе развития всем организациям требуется адекватная система управления, которая обеспечит им конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке. Одним из направлений, которое позволит внести значительный вклад в повышение эффективности управления предприятием, является внедрение сбалансированной системы показателей.

Сбалансированная система показателей (ССП) – это система стратегического управления предприятием для измерения и оценки эффективности его работы на основе оптимально подобранных показателей, отражающих все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Иными словами, СПП представляет собой совокупность показателей эффективности, необходимых для каждого объекта контроля и методику их контроля.

Основное назначение этой системы заключается в обеспечении оценки и анализа информации, необходимых для принятия стратегических управленческих решений. Помимо оценки и анализа деятельности, система позволяет увязать стратегические цели между собой с факторами, необходимыми для их достижения, а также отслеживать промежуточные и конечные результаты.

В настоящее время в условиях конкуренции анализ и разработка стратегии хозяйствующего субъекта является одним из важнейших направлений деятельности. В связи с этим многие предприятия ищут наиболее оптимальный способ разработки перспектив своей деятельности. Намечилась тенденция перехода предприятий к системе сбалансированных показателей. В частности, силами привлекаемых со стороны внешних консультантов сбалансированная система показателей была внедрена на таких крупных российских предприятиях, как «Авто-ВАЗ», «Ростелеком», «Фармстандарт» и др.

Внедрение СПП на предприятии можно рассматривать как несколько ступеней при переходе от оперативного управления и финансовых показателей к сбалансированным системам стратегического управления и оперативного контроля – это внутрифирменное бюджетирование, всеобщий менеджмент качества, ключевые показатели эффективности, и, непосредственно, система сбалансированных показателей. При этом следует отметить, что переход к следующей ступени не является отказом от предыдущей, которая, в свою очередь будет являться поддержкой в развитии.

После внедрения ССП для стратегического управления предприятием руководство должно получить обратную связь, на основе которой оно сможет корректировать свою стратегию. Подразумевается, что, таким образом, эффективность системы принятия решений в ССП обязательно будет расти со временем, по мере накопления стратегического опыта и знаний персонала. В правильно построенной ССП обратная связь работает сразу по нескольким каналам: финансовые возможности компании, ретроспектива данных, предложения от пользователей системы, а также от всех сотрудников, заинтересованных в развитии ССП.

ССП обеспечивает органичное сочетание и максимальное обеспечение интересов акционеров, потребителей, партнеров и кредиторов; интегрирует основные функции компании, что позволяет сохранять конкурентоспособность компании на высоком уровне.

Правильное использование системы сбалансированного управления позволяет добиться видения будущего, т.е. дает возможность предсказывать состояние дел компании в случае возникновения определенных изменений на рынке и планировать оперативные действия, наиболее адекватные этим изменениям, с учётом сформулированных стратегических целей.

Однако, при внедрении системы сбалансированных показателей необходимо обращать внимание на то, что ССП требует значительной зрелости управления компанией и высокой квалификации руководителей. Многим компаниям приходится некоторое время приспособливаться к новому стилю управления, чтобы получить максимальный эффект от использования системы. Также к трудностям перехода к системе сбалансированных показателей следует отнести то, что при внедрении системы многие показатели эффективности еще не разработаны для данного предприятия. В этом случае, как правило, предприятия останавливаются на начальной стадии перехода к ССП.

Несмотря на несущественные недостатки, правильно организованная система сбалансированных показателей может стать для руководителя достаточно эффективным и гибким инструментом, который можно с одинаковым успехом использовать как для реализации стратегии компании, так и для оценки текущих проектов и информационных систем.

Таким образом, сбалансированная система показателей является удобным средством представления и анализа информации. ССП позволяет рассмотреть информацию о деятельности и стратегии предприятия в комплексе. Именно этим можно объяснить активное внедрение системы сбалансированных показателей в деятельность современных организаций.

УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Земельные ресурсы являются основным средством производства, благодаря которому общество получает урожаи сельскохозяйственных культур, создает продукты питания, сырье для промышленности и использует во всех известных сферах деятельности.

Земля обладает рядом существенных отличий, присущих лишь этому ресурсу. В частности, земельные ресурсы относятся к медленно возобновляемым ресурсам, что само по себе ставит ряд серьезных проблем, связанных с их использованием. К примеру, скорость почвообразования в различных регионах колеблется от 0,5 до 2 см за 100 лет. Таким образом, для создания плодородного слоя почвы в 18 см потребуется от 1400 до 7000 лет.

Обеспеченность земельными ресурсами является важнейшим экономическим фактором развития производства в стране в целом и в отдельно взятом регионе. Именно поэтому изучение вопросов, связанных с повышением эффективности использования земельных ресурсов с целью улучшения развития экономики региона так актуально на сегодняшний день.

Земельные ресурсы Курской области (по состоянию на 2012 г.) составили 2999,7 тыс. га. Из них земли сельскохозяйственного назначения, приносящие значительный приток денежных средств экономике региона, составили 2278,2 тыс. га. Основными пользователями сельскохозяйственных угодий являются сельскохозяйственные предприятия, организации, а также граждане, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции.

Резкий перепад высот, склоновый тип местности, ливневый характер осадков способствует широкому развитию эрозионных процессов земельных ресурсов региона. В связи с тем, что земельные ресурсы Курской области (ввиду территориальных, климатических особенностей) подвержены эрозии, встает острый вопрос сохранения плодородных почв, необходимых для устойчивого развития аграрного сектора экономики региона.

Для улучшения качества использования земельных ресурсов региона необходимо сформировать механизм их реабилитации, основанный, прежде всего на совершенствовании экологических подходов к восстановлению земель. Немаловажным фактором на пути решения данной задачи является формулирование острых проблем, связанных, прежде всего с кризисным положением многих агропромышленных предприятий региона, отсутствием действенной системы контроля за использованием земельных ресурсов. Также стоит выделить проблему несовершенства законодательного регулирования. Здесь можно отметить несовершенство государственных программ, направленных на поддержку

и стимулирование сельхозпроизводителей в осуществлении мероприятий по восстановлению и поддержанию качества сельскохозяйственных земель.

Для проведения микроэкономического анализа и выявления положительных и отрицательных тенденций необходимо углубленное изучение всех вышеперечисленных вопросов.

Проведя анализ земельных ресурсов Курской области мы пришли к следующим выводам:

Площадь земель, подвергшихся нарушению составила 11 тыс. га.

- Площадь деградированных земель в результате ветровой и водной эрозии составила 5,8 тыс. га.
- Пашня занимает 1945,3 тыс. га земельного фонда области, что свидетельствует о чрезмерной распаханности территории.
- Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения в целом увеличилась на 1,4 тыс. га. Увеличение земель сельскохозяйственного назначения произошло за счет перевода земельных участков из земель запаса в земли сельскохозяйственного назначения.

В целом можно сделать вывод, что в Курской области проводится активная политика для поддержания и улучшения качества земельных ресурсов, но из-за ряда проблем, связанных, прежде всего, с несовершенством законодательной базы, данные меры не являются достаточно эффективными и требуют совершенствования на всех этапах формирования.

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ АКТИВІВ І ПАСИВІВ БАНКУ

Науменко Г. О.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Методологія визначення структури активів і пасивів охоплює повну характеристику банку (коли одночасно визначаються оптимальні структури як активів, так і пасивів) і часткову (у якій визначаються оптимальна структура активів за фіксованих пасивів, або пасивів за фіксованих активів).

Процес визначення оптимальної структури портфеля активів за фіксованої структури пасивів складається з кількох етапів (аналогічним методом знаходиться структура пасивів за фіксованої структури активів).

На першому етапі накопичується вся необхідна інформація, зокрема:

- бухгалтерський баланс банку на конкретну дату (на кінець місяця, кварталу, року) або прогнозний баланс на плановий період;
- економічний баланс банку, отриманий з бухгалтерського агрегування груп рахунків балансу в певні банківські позиції за розробленою у банку технологією;
- вартісні показники, за якими оцінюють агреговані банківські позиції за їх можливим "внеском" у доходний і видатковий процеси діяльності

банку. Їх визначають різними засобами: прогнозним, імітаційним (тобто обирають, виходячи з досвіду менеджерів, аналітиків) та на основі фактичних даних, що відповідають реальному часу.

При цьому використовуватимуться такі позначення:

$X(i), Y(j), (I = 1, \dots, N; j = 1, \dots, M + L)$ – значення статей активів, пасивів і капіталу, де N, M, L – кількість статей активів, пасивів і капіталу. Це означає, що:

$$\text{сума } X(i) = \text{сума } Y(j). \quad (1)$$

На другому етапі у характеристиці процесу управління активами і пасивами враховують нормативні вимоги НБУ, обмеження між агрегованими банківськими позиціями, що відображають їх природні взаємозв'язки, а також інші, внесені менеджерами й аналітиками банку (наприклад, ті, що враховують неможливість швидкої зміни структури балансу). Виходячи із змісту завдання, готують конкретні фактичні дані за структурою пасивів і конкретні вартісні показники. Цю змістовну модель з інформаційних підрозділів банку передають для реалізації в комп'ютерний центр банку .

На другому етапі необхідно також формалізувати управління ризиками у вигляді задачі лінійного програмування. Наводимо формалізацію.

Сукупність обмежень як НБУ, так і внутрібанківських, можна записати у такому вигляді:

$$A_1 * X(i) + A_2 * Y(j) \geq B, \quad (2)$$

де A_1, A_2 – матриці розмірності $K * I, K * J$ відповідно;

I – кількість видів (статей) активів;

J – кількість видів (статей) пасивів;

K – кількість нормативних показників;

B – вектор-стовпчик обмежень.

Оскільки надалі знадобиться запис чистого відсоткового прибутку наводимо його.

Позначимо середні вартості (ціна) $C(i), Q(j)$ відповідно i -го активу та j -го пасиву у аналізуємому періоді, тоді чистий відсотковий прибуток H визначається в такий спосіб:

$$H(X_1, \dots, X_I, Y_1, \dots, Y_J) = \sum_i (C(i) * X(i)) - \sum_j (Q(j) * Y(j)) \quad (3)$$

(підсумовування ведеться за індексами i , що відповідають активам, які дають відсоткові прибутки, та за індексами j , за якими банк зазнає відсоткових витрат).

На третьому етапі, після реалізації на комп'ютері, необхідно ув'язати отримані результати з активними банківськими позиціями. Це менеджерська функція банку, яка залежить від аналітичних здібностей його керівництва.

Якщо результати розрахунку не задовольняють аналітиків і менеджерів, то змінюють вхідну інформацію і "запускають" завдання на новий розрахунок. У результаті кількох розрахунків (їх кількість визначають аналітики і менеджери) формулюється пропозиція комітету управління активами й пасивами як одна з альтернатив для ухвалення практичного рішення. Відтак йому пропонують набір альтернативних рішень, в тому числі розрахункове, що, на думку аналітиків і менеджерів, робить результативнішою діяльність банку.

На четвертому етапі комітет ухвалює рішення стосовно рекомендації, отриманої на підставі виконаних розрахунків.

У цьому процесі обов'язковими є:

- а) аналіз альтернативних рішень;
- б) оцінка ступеня компромісу між вимогами ліквідності, фінансової стабільності й рентабельності банку;
- в) вибір альтернативного рішення;
- г) затвердження плану його реалізації;
- д) призначення відповідального за виконання остаточно прийнятого рішення.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Неупокоєва А.А., д.е.н., проф. Іванілов О.С.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Потенціал підприємства - це атрибутивна динамічна характеристика підприємства як бізнес-системи, виступаюча у вигляді сукупності кадрових, виробничих, інформаційних, фінансових та управлінських складових, які притаманні потенціалу підприємства незважаючи на його організаційно-правову форму, сфери його діяльності, форми власності та інших характеристик [1].

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, полі структурна система, що характеризується чотирма основними рисами[1]:

- 1) потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності;
- 2) можливості будь якого підприємства в більшій ступені залежить від наявності ресурсів і резервів не залучених у виробництво;
- 3) потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, а ще й навичками різних категорій персоналу;

4) рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначається формою підприємства і адекватною до неї організаційною структурою підприємства.

Формування потенціалу підприємства — це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Оцінка потенціалу підприємства — це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку[2].

В оцінці потенціалу підприємства заінтересовані:

- кредитори;
- інвестори;
- держава;
- акціонери;
- управлінці;
- постачальники;
- страхові фірми.

Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме[3]:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;
- визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;
- реструктуризація підприємства;
- розроблення плану розвитку;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування;
- укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;
- установлення бази оподаткування;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

Напрями класифікації видових проявів потенціалу підприємства[2]:

- 1 по об'єктах дослідження (ресурсна концепція, результатна);
- 2 за ступенем реалізації (фактичний, перспективний);
- 3 по сфері реалізації (внутрішній, ринковий);
- 4 за принципом ієрархії (потенціал підприємства, потенціал бізнес — одиниць);

5. за функціональними напрямками (виробничий, фінансовий, організаційний, маркетинговий)

Список літератури:

1. Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.

2. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия, М, "Экономика", 2002 – 559с.

3. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. Т. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2003. - 316 с.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ.

Овчаренко Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)

В настоящее время рыночная экономика на микроуровне обуславливает необходимость развития финансового анализа предприятий, так как именно предприятия составляют основу рыночной экономики. На сегодняшний день приоритетным направлением в области микроэкономического анализа субъектов экономики является рейтинговая оценка финансового состояния организаций. Рейтинг является значимым источником информации о деятельности предприятий.

Финансовое состояние предприятия – это важнейшая характеристика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, так как оно характеризует размещение и использование средств, и источники их формирования. Стабильное финансовое положение достигается путём умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Поэтому необходимым на сегодняшний день в комплексной оценке финансового состояния предприятия является применение рейтинговых оценок.

В микроэкономике рейтинговая оценка финансового состояния используется для ранжирования предприятий по определенным показателям деятельности, с целью выявления потенциальных клиентов и финансово неустойчивых предприятий, что даёт возможность экономическим субъектам планировать, организовывать и успешно вести свой бизнес.

Сегодня мы воспринимаем различные рейтинги как необходимую часть современной жизни. Трудно придумать более удобный способ проинформировать потенциального покупателя о ситуации на рынке, о его

лидерах и аутсайдерах. Вообще, появление рейтинга как культурного явления, безусловно, является результатом становления рыночной экономики.

В рыночной экономике рейтинги стран, регионов, предприятий и организаций представляют важный источник информации о надёжности существующих и потенциальных партнёров, о допустимом уровне доверия и рисках делового взаимодействия. Текущий уровень рейтинга и его динамика служат сигналом для сохранения, расширения или свёртывания взаимосвязей. Рейтинги являются инструментом установления, поддержания и регулирования делового общения.

На сегодняшний день рейтинги используются в деловом сообществе в качестве инструмента регулирования макроэкономики и мониторинга хозяйственной среды, являются неотъемлемой составляющей инфраструктуры финансовых рынков и позволяют оптимизировать многие функции внутрифирменного менеджмента.

Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации является инструментом внутрихозяйственного, но в большей мере межхозяйственного сравнительного анализа, оценки ее инвестиционной привлекательности.

Для оптимальных решений необходима систематизированная структурированная информация о рынках и их участниках, основанная на оценках независимых экспертов, методично сформированная и максимально объективная. Роль рейтингов в информационном обслуживании предпринимательской деятельности особенно важна для предприятий малого и среднего бизнеса, поскольку они не всегда в силах содержать дорогостоящие группы аналитиков.

Рейтинговая деятельность объективно необходима на развитых рынках, так как своевременная актуализация накопления, обработки, структурирования и ранжирования информации становится возможным благодаря рейтингам, которые несут большой поток информации широкому кругу пользователей, что в свою очередь говорит о том, что рейтинговая оценка является перспективно развивающимся направлением анализа.

Таким образом, на данный момент времени, весьма актуальным вопросом микроэкономического анализа развития субъектов экономики, является рейтинговая оценка финансового состояния предприятий, поскольку она несет большой поток информации, как для внешних, так и для внутренних пользователей, а также дает возможность оценить уровень финансово-экономического потенциала предприятия, определять слабые места в работе предприятия и разрабатывать комплекс мер по его финансовому оздоровлению.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА»

К.е.н., доц. Овчаренко Ю.А., Митник Д.Ю.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Динамічність та нестабільність розвитку сучасної української економіки, поява нових механізмів господарювання та багато інших чинників змусило суб'єктів підприємницької діяльності значну увагу приділяти вирішенню питань, пов'язаних із забезпеченням своєї економічної безпеки.

Особливої актуальності та важливості проблема забезпечення економічної безпеки набуває для будівельних підприємств, оскільки за останні три роки спостерігається негативна динаміка рівня рентабельності операційної діяльності у будівництві. Так у 2011 році рівень рентабельності операційної діяльності у будівництві склав 0,2%, а у 2012 році знизився до (-0,1%), а за січень-червень 2013 року впав до рівня (-1,8%).

Дослідженням економічної безпеки підприємства займається багато відомих науковців, таких як: В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко, Г.В. Козаченко, О.В. Ареф'єва, Т.С. Клебанова та ін. Однак, не зважаючи на плідну працю науковців в економічній літературі існує велика кількість поглядів щодо визначення поняття «економічна безпека», які мають суттєві відмінності та суперечності.

На основі проведеного теоретичного дослідження сучасних поглядів на визначення поняття «економічна безпека» було виокремлено систематизаційні ознаки, що дозволило систематизувати підходи до трактування даного поняття (Таблиця 1).

Таблиця 1 - Систематизація підходів до трактування поняття «економічна безпека»

Систематизаційна ознака	Автор	Визначення
1	2	3
Як забезпечення умов зберігання комерційної таємниці	Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І.	Забезпечення умов збереження комерційної таємниці й інших секретів підприємства.
Як стабільність функціонування	Олейникова Е.А.	Подолання загроз і і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому.

1	2	3
Як забезпечення динамічного розвитку	Покропивний С.Ф.	Забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам.
Як попередження та запобігання загроз	Бендиков М.	Захищеність від прямих або непрямих економічних загроз.
	Шликов В.	Захищеність, котра дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів та підприємницьких здібностей менеджерів.
	Швиданенко Г.О., Олесюк О.І.	Стан захищеності від реальних і потенціальних джерел небезпеки або економічних погроз.
Як захист окремого суб'єкту господарювання	Грунин О. А.	Захищеність господарюючого суб'єкта, його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз.
Як найбільш ефективно використання	Сенчагов В.	Це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому.
Як попередження можливих збитків	Гончаренко Л.П.	Це безперервний, системний процес, метою якого є попередження можливих збитків.
	Камишнікова О. В.	Це процес реалізації функціонування складових економічної безпеки з метою запобігання можливими збитками і досягнення максимального рівня економічної безпеки нині і в майбутньому.

СУТНІСНО-ЗМІСТОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «РИЗИК»

К.е.н., доц. Овчаренко Ю.А., Христосова Н.С.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Діяльність суб'єктів господарської діяльності в умовах ринкової економіки відбувається під впливом факторів невизначеності і спричиненого ними ризику, внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення або виду діяльності можуть відхилятися (і найчастіше відхиляються) від запланованих. Ризик існує об'єктивно, незалежно від того, враховують його чи ні, і проявляється як зниження доходів, перевищення витрат, зниження рентабельності тощо. Ігнорування ризику або ж його неналежне урахування швидко приводить підприємство до краху, тому раціональна поведінка його керівництва і провідних фахівців передбачає аналіз ризику, обов'язкове його урахування у прийнятих рішеннях і розробку заходів, спрямованих на його запобігання, зниження або компенсацію.

Поняття «ризик» є багатоаспектним та складним, що пояснює різноплановість поглядів науковців щодо його сутності та змісту. Тому у сучасній економічній літературі, присвяченій даній проблемі немає єдиної думки щодо визначення поняття «ризик».

На основі проведеного дослідження можна виокремити декілька напрямків трактування поняття «ризик».

1. Переважна більшість науковців ототожнюють ризик з можливістю негативних наслідків.

Так, Донець Л. І. під ризиком розуміє небезпеку втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів [1]. Автор акцентує увагу на втраті ресурсів, що невідмінно призведе до погіршення фінансового стану підприємства.

Такої ж думки дотримується Ілляшенко С. М. визначаючи ризик як загрозу втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [2].

Інші автори вважають, що ризик – це вартісне вираження імовірнісної події, що призводить до втрат [3].

2. Інші науковці під час визначення ризику акцентують увагу на ситуації неминучого вибору і невизначеності.

Ризик – об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату [4].

“Ризик – ситуаційна характеристика діяльності суб'єкта господарювання, пов'язана зі станом невизначеності” [5].

В.В. Вітлінський пропонує таке визначення ризику: “Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб’єктами економічних відносин об’єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, іманентних процесів цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями” [6].

3. Деякі автори вбачають в ризику ще й імовірнісні позитивні моменти.

Поняття “ризик” в економічному сенсі передбачає втрати, збиток, ймовірність яких зв’язана з наявністю невизначеності (нестачі інформації, недостовірності), а також вигоду і прибуток, отримати які можливо лише при діях, обтяжених ризиком [7].

Ризик – великий стимул для отримання додаткового прибутку, специфічного підприємницького доходу [8].

Проведене теоретичне дослідження дозволило зробити такі висновки:

- ризик має багатогранне та багатоаспектне сутнісно-змістове визначення;

- ризик може бути пов’язаний як з імовірністю втрат, так і з імовірністю виграшу;

- ризик знаходиться у тісному сутнісно-змістовому зв’язку з поняттями невизначеність, загроза та конфліктність.

- імовірність виникнення ризику зростає під час необхідності прийняття рішень та при альтернативності вибору.

Література:

1. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посібник] / Донець Л. І. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 312 с.

2. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : [навч. посібник] / Ілляшенко С. М. [2-е вид., допов. і перероб.]. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 220 с.

3. Кочетков В. Н. Экономический риск и методы его измерения : [учебное пособие] / В. Н. Кочетков, Н. А. Шипова. – К. : Европ. ун-т, 2003. – 68 с.

4. Лук’янова В. В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В. В. Лук’янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.

5. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 854с.

6. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2004. – 480с.

7. Коротков Є.М. Антикризисное управление: [учебник] / Є.М. Коротков. – М.: Инфра-М, 2001. – 432с.

8. Половкин П. Предпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологический и организационный аспекты) / П. Половкин, А. Зозолук // Российский экономический журнал. – 1997. - №9. – с.73-74.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «КРИЗА»

К.е.н., доц. Овчаренко Ю.А., Юрченко Л.В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Дослідження кризових явищ, причин виникнення та наслідків фінансово-економічної кризи є важливим та актуальним питанням для будь-якої країни, галузі та підприємства.

Поняття «криза» (від грецького krisis – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелам, скрутне становище [1]. Термін «криза» застосовується в різних науках: у політиці, психології, економіці та фінансах, у соціології, екології та ін. При цьому в процесі розвитку наукових досліджень, поняття «криза» набувала більш глибокого змістовного значення та розповсюдження.

У сучасній науково-економічній літературі існує велика кількість поглядів щодо визначення сутності поняття «криза», однак управління та застосування антикризових заходів вимагає чіткого уявлення про сутність та економічний зміст даного поняття. Проведене теоретичне дослідження поглядів щодо визначення поняття «криза» представлено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Погляди науковців, щодо визначення поняття «криза»

Автор	Визначення
Ю. Розенталь, Б. Піджненбург	Криза – це ситуація, позначена високою небезпекою, станом непевності, відчуттям невідкладності [2].
Л. Бартон	Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів [3].
В.О. Василенко	Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі [4].
К. Херман	Криза – це несподівана і непередбачувана ситуація, яка загрожує пріоритетними цілями організації при обмеженому часі для прийняття рішень [5].
С.А. Бурий, Д.С. Мацеха	криза – це перелом, будь-яка якісна зміна процесу, перехід від існуючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основними параметрами [6].
А.Д. Чернявський	Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування [7].
Л.О. Лігоненко	Кризовий стан системи є значним та тривалим порушенням рівноваги, та проявом нездатності системи використовувати механізми внутрішньої саморегуляції [8].

При цьому науковці виокремлюють та різновиди криз:

1. Стратегічна криза виникає у ситуації, коли на виробництві зруйновано виробничий потенціал і немає довготривалих чинників успіху.

2. Криза прибутковості полягає у тому, що перманентні збитки завдають шкоди власному капіталу, і це призводить до незадовільної структури балансу.

3. Криза ліквідності призводить до неплатоспроможності підприємства.

Будь-який суб'єкт господарювання, в момент виникнення «кризи», проходить такі етапи: 1) фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління); 2) фаза, яка загрожує дальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації; 3) кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Проведене теоретичне дослідження показало, що існує три основні наукові напрямки визначення поняття «криза»:

1) криза виконує руйнівну функцію, що призводить до загрози життєздатності системи;

2) криза руйнує, що призводить до подальшого розвитку та переходу на інший якісно новий стан існування;

3) криза є порушенням рівноваги.

Використана література:

1. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. / Гл. Ред. А.М. Прохоров. – Сов. Энциклопедия, 1991. – Т.1. – 863 с.

2. Rosenthal U. and B. (1991) 'Simulation – oriented scenarios', U. Rosenthal and B. Pijnenburg (edc), Crisis Management and Decision Making: Simulation Oriented Scenarios. Dordrecht. Kluwer, P. 3.

3. Barton L. (1993) Crisis in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati, Ohio: South-Western. – P. 2.

4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – 2-ге вид., виправлено і доповнено – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 507 с.

5. Forgue, B. Nouvelles approches de la gestion des crises [Text] / B. Forgue // Rev française de gestion. Paris. 1996. № 108. - P. 72-73.

6. Бурій С.А., Мацега Д.С. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу: Монографія. – Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.

7. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: Монографія. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ АДМІНІСТРАТИВНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

к.е.н., доцент Пакуліна А.А., Дем'яненко Д.Є.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Для посилення мотивації праці адміністративно-управлінського персоналу підприємства пропонується впровадження системи грейдів.

Грейдинг – це система процедур з проведення оцінки і ранжирування посад, в результаті яких посади розділяються на групи, або, грейди, відповідно до їх цінності для підприємства.

Таким чином, *грейд* (grade (англ.) – міра, клас) – це група посад що володіють приблизно однаковою цінністю для підприємства. Кількість грейдів може варіювати від 5-7 до 20. Кожному грейду відповідає певний розмір окладу, або «вилка окладів», яка може періодично передивлятися, але сама система грейдів залишається незмінною.

Система грейдів вперше з'явилася півстоліття назад в США за замовленням держструктур, які хотіли розібратися, скільки треба платити чиновникам одного професійного рівня, але що виконує різну роботу. У результаті була розроблена універсальна система, яка враховувала ряд чинників, які можна назвати компенсаційними чинниками, оскільки від них залежала матеріальна компенсація для певної посади.

Грейдирування переслідує наступні цілі:

- систематизація найменувань всіх посад підприємства;
- встановлення чітких меж («вилок») вартості всіх посад підприємства;
- створення простого, зрозумілого, прозорого і справедливого інструменту для нарахування зарплати;
- розробка системи оцінки праці персоналу підприємства;
- створення основи для планування розвитку співробітників підприємства;
- впровадження єдиного підходу до циклу прийому, ротації і звільнення персоналу підприємства.

В основі грейдирування посад лежать такі принципи:

- економічна обґрунтованість – зв'язок з результатами підприємства;
- ясність і прозорість – об'єктивність системи, її зрозумілість для всіх категорій персоналу;
- справедливість – при більшому впливі на результат підприємства співробітник отримує більшу винагороду;
- однорідність – відповідність винагород співробітників, що здійснюють однаковий вплив на результат;
- ринкова конкурентоспроможність – створення конкурентних переваг підприємства для залучення висококваліфікованих фахівців.

Процедура грейдирування достатнє затратна. Для її проведення буде

потрібно ресурси, а саме:

- інформація (стратегія, цілі і плани підприємства; організаційна структура підприємства; каталог посад і посадові інструкції; аналіз заробітних плат сектора і т.п.);

- люди (експертна комісія у складі 10-15 осіб: топ-менеджмент, керівники середньої ланки, співробітник відділу управління персоналом; можливе залучення зовнішнього консультанта);

- фінанси (заробітні плати членів експертної комісії, а також витрати на навчання і послуги консалтингових агентств);

- час (в середньому 1 – 1,5 року на розробку і впровадження).

Перед масштабним впровадженням системи на підприємстві необхідно провести пілотне впровадження в декількох напрямках / відділах з метою апробації і внесення коректив у разі потреби цього. Грейдирування проводиться з використанням розроблених самостійно індивідуальних чинників або чинників Хей-методу.

Метод Хея (The Hay Guide Chart Profile Method – метод направляючих профільних таблиць) був розроблений американським консультантом Едвардом Хеєм. За основу бралася система чинника оцінки посад. Методика достатньо складна для самостійного проведення, чинники вимагають коректування під конкретне підприємство, і, крім того, інформація за чинниками і їх застосуванням у відкритих джерелах дуже фрагментарна.

Основні чинники, використанні в Хей-методі оцінки посад:

- знання – знання, навички і здібності, необхідні для прийнятного виконання завдань посади. До них відносяться професійні / наочні знання – знання практичних і теоретичних процедур, спеціалізованих підходів, теоретичних моделей професійних дисциплін, вимірювані за глибиною і широтою; складність і різноманітність – аналітичні і концептуальні навички, необхідні для виконання робіт за плануванням, організацією, консультуванням, інтеграцією, координацією, розробкою і управлінням підлеглими; навички взаємодії з людьми – ступінь взаємодії співробітника з колегами, командами, клієнтами;

- творчий потенціал / вирішення проблем – міра оригінального, інноваційного мислення, за допомогою якого людина може створювати нові результати. Показує рівень самостійності мислення його незалежності від прийнятих стандартів і правил;

- відповідальність – ступінь, в якому посада має прямий вплив на кінцеві результати (з урахуванням важливості цих результатів для підприємства);

В деяких випадках, окрім описаних трьох чинників використовується четвертий: умови роботи. Даний чинник дозволяє враховувати екстраординарні робочі умови.

Побудову системи оплати праці за грейдами, фахівці з праці оцінюють на сьогоднішній день, як найбільш ефективну зі всіх точок зору.

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Панявина Е.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Воронежская государственная лесотехническая академия»

Превентивные меры управления кризисными ситуациями представляют собой совокупность средств осуществления мониторинга финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия по выбранной системе индикаторов и метрик, обнаружения симптомов кризиса, методов диагностики, идентификации состояния экономики и прогнозирования ее развития, а также управленческих воздействий профилактического, локализационного и стабилизационного характера.

Возникновению кризиса в экономике малого предприятия (МП) предшествуют кризисные симптомы, в той или иной степени отражающие масштабы, а также скорость развития кризисной ситуации с позиции усугубления прогнозируемого неудовлетворительного состояния.

Индикаторы и метрики кризисных симптомов необходимы для постоянного мониторинга, диагностики состояния подсистем малого предприятия и прогнозов его развития в целях обеспечения защиты от кризисных ситуаций. Полученную систему идентификации и прогноза экономического состояния можно назвать системой превентивного управления кризисными ситуациями малого предприятия. Эта система основывается на определенных принципах:

1. Постоянная готовность к возможным нарушениям экономического равновесия малого предприятия.
2. Мониторинг и диагностика кризисных симптомов в деятельности малого предприятия.
3. Прогнозирование развития малого предприятия на основе выявленных ключевых индикаторов кризисных симптомов и метрик.
4. Своевременность реагирования на появление кризисных симптомов в развитии малого предприятия.
5. Адекватность реагирования малого предприятия на возникновение кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности.
6. Устранение возникших кризисных процессов в деятельности субъекта малого предпринимательства путем полной реализации внутренних возможностей выхода из кризисного состояния экономики.

Рассмотренные принципы служат основой организации превентивного управления при угрозе возникновения кризисных ситуаций в развитии малым предприятий.

В основе рассмотренных принципов превентивного управления лежат определенные варианты управленческих воздействий, обеспечивающие устойчивость в разных подсистемах малых предприятий.

Основными этапами данного обеспечения являются:

1. Профилактика возникновения кризисных симптомов (отсутствие кризисных симптомов в результате диагностики и прогнозирования развития субъекта малого предпринимательства) путем поддержания устойчивого функционирования всех подсистем малого предприятия.

2. Предупреждение кризисных ситуаций: минимизация возможных потерь и обеспечение устойчивого развития МП посредством адресного управления подсистемами с кризисными симптомами (появление кризисных симптомов, возможность возникновения кризисной ситуации).

3. Недопущение перерастания кризисных ситуаций в кризисный процесс путем локализации и сжатия кризисных подсистем при стимулировании развития локомотивных и ведущих подсистем малого предприятия (кризисная ситуация, возможность формирования кризисного процесса).

Каждому этапу обеспечения устойчивого развития предприятия соответствуют определенные механизмы управленческих воздействий, которые в практике менеджмента принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический.

Для профилактики возникновения кризисных симптомов необходимо разрабатывать портфель стратегических управленческих решений. Недопущение перерастания кризисных симптомов в кризисную ситуацию предусматривает разработку портфеля тактических решений. Портфель оперативных решений разрабатывается для минимизации последствий кризисных ситуаций, недопущения перерастания в кризисный процесс.

Портфель управленческих решений – это выбор оптимальных вариантов обеспечения устойчивости развития малых предприятий с учетом особенностей их жизненных циклов и набором ключевых индикаторов кризисных симптомов.

Портфели управленческих воздействий могут применяться на различных этапах жизненного цикла малого предприятия.

Концепция жизненного цикла и механизм превентивного управления малым предприятием предусматривает четыре комплексных блока мероприятий по управленческому воздействию малой предпринимательской структуры в целом: мероприятия по рационализации инновационной идеи создания малого промышленного предприятия на этапе зарождения; мероприятия по совершенствованию организации управления на этапе становления малого предприятия; мероприятия по модернизации финансовой системы на этапе роста; мероприятия по улучшению организации маркетинга на этапе зрелости малого предприятия.

Вышеперечисленные комплексные блоки мероприятий по управленческому воздействию направлены на структурную перестройку системы производственной, финансовой, маркетинговой и организационной деятельности с учетом аналитической оценки экономического состояния малых предприятий для обеспечения устойчивости их развития.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ ПАРТНЕРСЬКОЇ НАДІЙНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ФІРМИ

К.е.н., доц. Перетятко А.Ю., Червона А.О.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Як відомо, будівництво завжди було і залишається однією із найважливіших ланок економіки країни. Потенціал розвитку регіону і країни в цілому багато в чому залежить від капітального будівництва, від того, в якому обсязі, якої якості та у який час вводяться нові і розширюються чи реконструюються діючі основні виробничі та невиробничі фонди. У створенні кінцевої продукції капітального будівництва прямо чи побічно беруть участь численні організації різних галузей.

Взаємодія учасників виробничого процесу потенційно несе в собі ризик і невизначеність у відношенні майбутнього. Адже існує велика імовірність впливу на будівництво різного типу природничих, техногенних, людських та інших факторів, які викликають комплекс різноманітних ризиків у всіх контрагентів.

На будівельному ринку України діє велика кількість суб'єктів - виробників будівельної продукції (робіт, послуг), тобто підрядних будівельних організацій різних форм власності.

Міжнародна федерація інженерів-консультантів класифікує ризики підрядника наступним чином:

- погодні умови;
- відсутність матеріальних та трудових ресурсів для виробництва робіт;
- ненадійність устаткування та транспорту, а також систем його експлуатації;
- нез'ясовність роботи керівництва та персоналу;
- погані ґрунтові умови;
- аварії та прорахунки;
- інфляція.

Крім того, класифікуються ризики, які пов'язані з поведінкою замовника, такі як:

- запізнє внесення змін в обсяги роботи (всупереч договору та затвердженому кошторису) або відмова від визнання раніше непередбачуваних робіт;
- втручання в керівництво роботами;
- затримка платежів в порівнянні з термінами, які встановлені в договорі;
- інші порушення договору.

Неважко помітити, що практично всі розглянуті вище види ризиків в повній мірі відповідають підприємницькій будівельній діяльності на Україні.

В умовах нестабільності втрата керованості стає масовим явищем, і неможливість своєчасної заміни системи підсилює залежність кожного взаємодіючого з нею суб'єкта.

Діяльність будівельних підприємств характеризується наступними показниками і параметрами, що впливають на величину факторів ризику:

- рівень організації підприємства, що залежить від типу організаційної структури управління, стратегії розвитку підприємства, якості і рівня використання потенціалу будівельної системи на різних організаційно-економічних переділах розвитку будівельного комплексу;

- взаємозв'язок фаз будівельного циклу, що визначають наступні етапи: підготовчий, інвестиційний, етап окупності і виведення на ринок, зросту, зрілості, насичення й упадку;

- раціональність основних параметрів діяльності підприємств на різних організаційно-економічних переділах: тривалість будівництва об'єкта і загальні сумарні витрати в грошовому вираженні, пов'язані з організацією будівельного виробництва;

- наявність і раціональне сполучення основних ресурсів виробництва, таких як, трудові, матеріальні, технічні, фінансові, інформаційні, управлінські;

- наявність і види організаційно-економічних ситуацій;

- ступінь мобільності будівельного підприємства.

Для замовників завжди актуальною є проблема: яка ж ринкова конкурентоспроможність і партнерська надійність підрядника. Тому оцінка ринкової партнерської надійності будівельної фірми повинна проводитись за певною методикою та показниками, які відображаються і забезпечуються рядом фінансових коефіцієнтів надійності. Такі показники поділяються на три групи:

1. Коефіцієнти ринкової стійкості: коефіцієнт освоєння ринку; коефіцієнт прибутковості продаж; коефіцієнт прибутковості поточних виробничих витрат; коефіцієнт беззбитковості; коефіцієнт якості.

2. Коефіцієнти фінансової стабільності: коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт ефективності використання активів; коефіцієнт ефективності використання власних коштів (капіталу).

3. Коефіцієнти фінансового забезпечення: коефіцієнт фондівдачі; коефіцієнт самоокупності; коефіцієнт прибутковості оборотного капіталу; коефіцієнт самофінансування; коефіцієнт окупності основного капіталу.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Петренко О.О.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Леоненко Н.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В основі забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту знаходяться дві складові: надання конкурентоспроможних транспортних послуг та забезпечення конкурентоспроможності основних, супутніх процесів та процесів управлінської діяльності. Тобто конкурентоспроможність підприємства залізничного транспорту – це його здатність на основі реалізації конкурентоспроможних основних, супутніх процесів та процесів управлінської діяльності забезпечувати надання конкурентоспроможних транспортних послуг відповідно до вимог споживачів і міжнародних стандартів якості, що обумовлюється конкурентною силою підприємства.

Одним з головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка її рівня. Тільки кількісна оцінка дозволяє виміряти рівень конкурентоспроможності та управляти ним.

Викладення основного матеріалу. Наукова література містить достатньо велику кількість праць, присвячених проблемам оцінки конкурентоспроможності підприємств. Їх положення визначаються різноманітністю методичних підходів, способів та показників оцінки. Найбільш розповсюдженими методичними підходами до оцінки конкурентоспроможності підприємств є:

1) індикативний – ґрунтується на аналізі сукупності характеристик, які дозволяють описати стан досліджуваного об'єкта. Кожний індикатор поділяється на ряд показників, які характеризують елементи об'єкта;

2) метод ієрархій – характеризується систематизованою процедурою подання елементів, які визначають конкурентоспроможність підприємства. Метою застосування методу ієрархій є вибір з групи досліджуваних об'єктів того, який має найбільший рівень конкурентоспроможності;

3) метод різниць – базується на порівнянні показників, які характеризують конкурентоспроможність, декількох підприємств з метою визначення різниці між ними;

4) метод рангів – базується на ранжуванні досліджуваних підприємств за показниками, які характеризують їх слабкі та сильні сторони тощо.

Існуючі методи оцінки можуть бути об'єднані у декілька груп. Перша – дає можливість виявити конкурентні позиції підприємства на ринку на поточний момент, але не дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства в перспективі. Друга – дозволяє моделювати рівень конкурентного потенціалу підприємства, але ринкові позиції підприємства не враховує. Третя – ґрунтується на оцінці конкурентоспроможності як результату реалізації конкурентних переваг у результаті формування конкурентного потенціалу. Четверта – пов'язує оцінку конкурентоспроможності з системою показників ефективності діяльності підприємства.

Так, конкурентоспроможність організації визначає з урахуванням вагомості товарів та ринків, на яких вони реалізуються, а досліджуючи різноманітні методи оцінки конкурентоспроможності, визначено, що оцінювати конкурентоспроможність продукції можна:

- 1) виходячи з її відповідності потребам споживачів;
- 2) за економічними, нормативними та технічними параметрами, які об'єднані в інтегральний показник рівня конкурентоспроможності продукції;
- 3) за корисним ефектом та сукупними витратами за життєвий цикл продукції

Першу та четверту групу методів поєднує модель розрахунку рівня конкурентоспроможності, яка використовує два елементи: показник конкурентоспроможності товару та ефективність виробничої діяльності.

Оцінку інтенсивності зміни конкурентного статусу підприємства, можливо отримати в результаті оцінки динамічної конкурентоспроможності, яка здійснюється за формулою динамічного інтегрального коефіцієнта на основі індексів обсягу діяльності та ефективності діяльності підприємства за досліджуваний період.

Висновки. Таким чином, в тезі доповіді викладено методичні положення та визначено показники оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту, що, на відміну від існуючої практики, здійснюється за комплексними показниками, які характеризують конкурентоспроможність основних, супутніх та управлінських процесів.

Література

1. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности предприятия : [монография] / В.Л. Дикань. – Х. : Основа, 1995.
2. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник для студ. спец. „Міжнародна економіка”] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005.
3. Максимов В.В. Обґрунтування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Максимов, Я.В. Бурко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – № 9 (139).

4. Слободянюк В.О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств цукрової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. степеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.О. Слободянюк. – О., 2009.

5. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. степеня докт. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль, 2009.

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Полищук О.А.

ФГБОУ ВПО «Юго-западный государственный университет» (г. Курск)

В современных условиях хозяйствования существенно возрастает актуальность использования стратегического анализа как неотъемлемого инструмента эффективного стратегического управления хозяйствующими субъектами. Ему принадлежит важнейшая роль в оценке собственных ресурсов и возможностей, своевременной диагностике кризисных тенденций, разработке антикризисных мероприятий, предупреждении несостоятельности (банкротства), и таким образом – в обеспечении стратегической устойчивости экономики всего хозяйствующего субъекта.

В зарубежных исследованиях в области стратегического менеджмента стратегическому анализу отводится фундаментальная роль. Однако в отечественной теории и практике стратегическому анализу не уделяется должного внимания. Становится очевидно, что традиционный ретроспективный анализ существенно уступает стратегическому анализу по возможностям оптимизационной коррекции управленческих решений.

Стратегический анализ представляет собой системное исследование и оценку факторов внешней среды экономического потенциала и стратегии развития организации в целях определения ее текущей рыночной позиции, выявления перспективных путей развития, обоснования оперативно-тактических управленческих решений по достижению стратегических целей компании в условиях высокой неопределенности рыночной среды.

Стратегический анализ выражается в процедуре поиска и отбора стратегических альтернатив. Целью стратегического анализа является нахождение в каждом процессе наиболее устойчивых закономерностей и тенденций, способных играть решающую роль в будущем, и прогнозирование на их основе показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Стратегический анализ выступает основой стратегического планирования, базой разработки и обоснования управленческих решений с

учетом приоритетов и долговременных ориентиров деятельности компании. Стратегический анализ призван расширить горизонты предвидения, создать возможности своевременной ответной реакции организации на изменения, происходящие во внешней среде.

Важнейшими задачами стратегического анализа являются:

- анализ соответствия базовой стратегии изменяющимся условиям внешней и внутренней среды организации;
- выявление и диагностика основных компонентов внутренней и внешней бизнес среды;
- разработка, анализ и мониторинг ключевых показателей эффективности организации;
- оценка степени реализации стратегии и уровня достижения стратегических целей;
- формирование и предоставление высшему руководству – менеджерам среднего звена и рядовым сотрудникам своевременной и достоверной информации для отслеживания продвижения к важнейшим стратегическим целям управления этим процессом.

Реализация задач стратегического анализа дает возможность создать систему основных индикаторов (агрегированных характеристик) долгосрочного развития организации, в соответствии с которыми разрабатываются финансовая, экономическая, сбытовая, производственная, социальная стратегии.

Эффективное функционирование системы стратегического анализа в организации заключается не в разработке непосредственного механизма предотвращения возможного влияния негативных факторов внешней и внутренней среды, а в создании вариантов гибких сценариев для принятия оптимального на каждом конкретном уровне управления.

Эффективность проведения любого аналитического исследования в значительной степени определяется четкой организацией стратегического анализа на предприятии. Однако на сегодняшний день большинство предприятий даже не имеют отдельного подразделения или сотрудника, занимающегося проведением стратегического анализа. Это связано с тем, что собственники не считают необходимым тратить дополнительные средства на штат специалистов и не понимают практической ценности его проведения.

Стратегический анализ не только играет ведущую роль в процедурах долгосрочного прогнозирования бизнеса, но и непосредственно востребован в качестве контрольного, координирующего и корректирующего инструмента выполнения миссии организации.

Становление и развитие стратегического анализа в нашей стране объективно требует повышения уровня его информационного обеспечения, диктует необходимость использования теоретических и организационно-методических положений МСФО.

Таким образом, значение стратегического анализа в управлении современной организацией постоянно возрастает, в том числе за счет расширения круга решаемых им задач. В современных условиях стратегический анализ представляет собой не только направление анализа хозяйственной деятельности, но и вектор прогрессивного развития всего комплексного экономического анализа, качественно новый виток его развития, обеспечивающий реализацию функций не только оперативно-тактического, но и стратегического управления.

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Асистент кафедри економіки підприємства Поясник П.Г.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У наш час підприємства приділяють надзвичайно мало уваги проблемам оцінки інформації, її сукупності у загальній структурі капіталу, впливу інформаційних ресурсів на стан нематеріальної частини активів підприємства. Оскільки ця складова на даному етапі розвитку підприємництва все частіше займає значну частину загальної структури капіталу підприємства, слід приділити більше уваги процесу оцінки та економічної прийнятності використовуваних підприємством економічних ресурсів.

Управління економічними об'єктами завжди пов'язане з перетворенням економічної інформації. З кібернетичних позицій будь-який процес управління зводиться до взаємодії керованого об'єкта (їм може бути верстат, цех, галузь) і системи управління цим об'єктом. Остання отримує інформацію про стан керованого об'єкта, співвідносить її з певними критеріями (планом виробництва, наприклад), на підставі чого виробляє керуючу інформацію. Очевидно, що керуючі впливу (прямий зв'язок) і поточний стан керованого об'єкта (зворотний зв'язок) - не що інше, як інформація.

Реалізація цих процесів і складає основний зміст роботи управлінських служб, включаючи і економічні. У сучасному інформаційному суспільстві інформація є його стратегічним ресурсом. Тому важливі такі її споживчі властивості, як повнота, достовірність, актуальність і своєчасність.

Особливості економічної інформації:

- Об'ємність,
- Циклічність,
- Переважає представлення у вигляді цифр і букв,
- Відносно прості алгоритми розрахунків.

При роботі з інформацією мається її джерело і одержувач. Шляхи і процеси, що забезпечують передачу повідомлень від джерела до споживача, називаються інформаційними комунікаціями.

Як було зазначено вище, у економічній інформації є особливі властивості, котрі характеризують її як об'єктивну та значущу частину нематеріальних активів та капіталу підприємства. У економічній інформації є суб'єкт та об'єкт, і саме цьому слід зважувати процес оцінки як з точки зору джерела, так і з точки зору одержувача. Отже, слід зазначити, що інформація, котра існує на підприємствах на різних рівнях та має різну змістовну навантаження є значною часткою нематеріальних активів підприємства, та має розглядатися як значний важель впливу на загальне економічне становище будь-якого підприємства. Інформація відіграє важливу роль у суспільстві, вона пов'язує між собою різні матеріальні та інтелектуальні види діяльності людей і виступає найважливішим ресурсом життєдіяльності будь-якого підприємства сьогодення.

Список використаної літератури:

1. Котлер Ф.М. Основи маркетингу. М.: - Прогресс, 2006. – 211 с.
2. Іриков В.А., Дранко О.І., Леонтьєв С.В. Технології економічного обґрунтування інвестиційних проектів розвитку фірми. – М.: УНПК МФТІ, 2007, - 428 с.
3. Перель І.С., Славін В.Н. Інформаційна діяльність за кордоном і проблеми інформаційного менеджменту . – М., 1992.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ РЕБРЕНДІНГ, РЕПОЗИЦІЮВАННЯ, РЕНЕЙМІНГ, РЕДИЗАЙН, РЕСТАЙЛІНГ (ФЕЙСЛІФТИНГ)

Приходько Д.О.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Злиття компаній, ситуація, коли назва компанії йде в розріз з її ідеологією і цінностями, коли назва компанії викликає негативні асоціації, компанія має негативний імідж, а також зміни способу життя споживача, зміна уподобань та смаків, соціальні зміни (народжуваність, дохід громадян), зниження популярності бренду та його затребуваності, неактуальність товару – проблеми з якими стикається більшість підприємств, які діють у умовах ринкової економіки. Пріоритетним у цій ситуації є зміцнення досягнутих позицій або ріст компанії за рахунок налагодження взаємозв'язку з клієнтами, чого досягти шляхом зміни цінових та істотних якісних характеристик товару в умовах жорсткої конкуренції стає все складніше. Сучасним заходом у вирішенні зазначених проблем можна вважати ребрендинг. Він має широкий спектр дії та важелів впливу на клієнта, що дає змогу охопити нові та ширші ринки.

Ребрендинг є комплексним заходом, що включає в себе певні складові. Більшість авторів ототожнюють ребрендинг, репозиціонування, ренеймінг, редизайн, рестайлінг (фейсліфтинг). Ця думка є помилковою, адже, ребрендинг включає в себе зазначені вище поняття, однак, проведення ребрендингу не завжди означає проведення всіх зазначених заходів одночасно, іноді ребрендинг обмежується лише рестайлінгом чи репозиціонуванням, чи іншим. Це залежить від цілей які переслідує компанія, що його проводить.

Нижче представлено порівняння ребрендингу та його складових.

Ребрендинг – зміна позиціонування, ідеї, завдяки якій доноситься нове позиціонування, а іноді і зміна цільової аудиторії [1]. Зміна іміджу компанії, яке повинне відбутися не тільки в рекламних матеріалах, але й у свідомості споживачів [2].

Репозиціонування – зміна установки стосовно бренду у свідомості споживача. Підкріплюється пропозицією нових послуг, кращої якості обслуговування, різними стимулюючими акціями на тлі рекламної кампанії [3]. (Зміна основних характеристик бренду і закріплення їх у свідомості цільової аудиторії [4]).

Ренеймінг – перейменування, привласнення нового імені компанії, бренду, продукту або послуги [5].

Редизайн – кардинальна зміна візуальних атрибутів бренду [6].

Рестайлінг (фейсліф-тинг) – незначна зміна дизайну виробу, моделі, бренду у відповідності з останніми тенденціями ринку [7,8]. Може здійснюватися як в рамках зміни логотипу компанії, торгової марки, так і комплексно (включаючи зміни в усіх корпоративних стандартах, дизайні етикеток, упаковки, всієї рекламно-інформаційної поліграфії) [8].

Необхідно зауважити, що для підприємств автомобільної промисловості найбільш актуальним та затребуваним заходом з ребрендингу є проведення редизайну чи рестайлінгу (фейсліфтингу). Це пояснюється тим, що комфортабельні, естетичні потреби споживачів постійно зростають, технології удосконалюються, встановлюються екологічні та енергоресурсні обмеження, в результаті, в гонитві за рейтинги серед збуту, виробничі компанії вдаються до змін.

Чим складніша ситуація підприємства, тим більша комбінація зазначених заходів з ребрендингу та більша їх глибина впровадженнь, тобто ребрендинг повинен проводитися на усіх рівнях діяльності підприємства. У цьому випадку, ребрендинг принесе позитивні зміни та зрушення. Проведення якогось окремого заходу в подальшому може спровокувати необхідність його доповнення іншим.

Література:

1. Ребрендинг, рестайлинг и редизайн. В чем разница? Рассказываем на примерах / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bit.ly/1bFff6A>

2. Ребрендинг / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://prostoweb.kiev.ua/content/rebranding>
3. Ренейминг / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ernica.ru/service/renaming/>
4. Ребрендинг (rebranding) – цели, задачи, результат / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://effe.com.ua/brands/rebrand/4>
5. Ренейминг / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://artalto.com/renaming/>
6. Ребрендинг компании или рестайлинг, а может редизайн? В чем разница? / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bit.ly/1gbi8io>
7. Рестайлинг (Фейслифтинг) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://autoportal.ua/goodies/glossary/12.html>
8. Сердюк С. Что такое рестайлинг и зачем он нужен? / [Электронный ресурс] Сердюк С. – Режим доступа: <http://bit.ly/1f62Jkt>

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Середін С.А.

Наук. кер., к.е.н., доц. Касатонова І.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Маркетингова політика розподілу – це діяльність фірми щодо планування, реалізації та контролю фізичного переміщення товарів від місць їх виробництва до місць продажу або використання для задоволення попиту і отримання відповідної вигоди. Ключовий момент маркетингової політики розподілу – це вибір та конструювання каналів розподілу.

Маркетингові канали розподілу – це маршрути, за якими товари переміщуються від місць виробництва до місць продажу або використання; це сукупність фірм або окремих осіб, які виконують посередницькі функції з фізичного переміщення товарів і приймають на себе або сприяють передачі права власності на товари на шляху їх просування від виробника до споживача.

Функції каналів розподілу (рис. 1) практично можуть виконувати як виробник, так і посередники.



Функції каналів розподілу можна згрупувати і наступним чином:

- функції, пов'язані з угодами: закупівля і продаж товарів, прийняття ділового ризику партнерів, пов'язаного з можливістю несподіваного зменшення попиту на виготовлені товари;
- логістичні функції: створення торгового асортименту, зберігання і транспортування продукції, комплектування партій поставок;
- функції обслуговування: торгівельне обслуговування споживачів, стандартизація і контроль якості продукції, проведення маркетингових досліджень, планування продукції, визначення цін, націнок і знижок; просування продукції.

Фактори, що впливають на розподіл, можна згрупувати в такий спосіб:

- виробничі: розміщення промислових підприємств, спеціалізація, сезонність виробництва;
- транспортні: стан транспортних шляхів; наявність і стан транспортних засобів; наявність контейнерних майданчиків;
- торговельні: купівельний попит; підготовленість торговельних підприємств до використання прогресивних систем товароруку; обсяг партій товарів, що може прийняти підприємство; розміри мінімальних норм відвантаження; розміри торговельних підприємств; товари; рівень організаційної і комерційної роботи; рівень конкуренції.

Незважаючи на те, що при використанні послуг посередників виробник певною мірою втрачає контроль за реалізацією товарів, більшість підприємств вважає вигідним залучення посередників.

Це пояснюється багатьма причинами, зокрема:

- у значної частини виробників не вистачає фінансових ресурсів для здійснення прямого маркетингу;
- посередники мають можливості забезпечити покупцям необхідний асортимент товарів і високу якість обслуговування, використовуючи свої контакти, досвід та кваліфікацію;
- навіть якщо виробник потенційно здатний створити власні канали розподілу, в багатьох випадках це для нього не вигідно, оскільки ефективніше вкласти кошти у свій основний бізнес;
- значне зменшення витрат на реалізацію товарів через посередників досягається за рахунок скорочення кількості прямих контактів із споживачами.

Велике значення при виборі каналів розподілу мають і характеристики власне посередників, як оптових, так і роздрібних, яких залучають до участі у функціонуванні каналу. В ідеалі всі товари повинні «плавно» переміщатися по різноманітним каналам розподілу.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО МОНОПОЛИЗМА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА

Спица Я.И., Шевченко И.В.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Попадинец Е.В.

Харьковский национальный автомобильно- дорожный университет

Для современных исследователей важно выделение сущностных черт современной экономической системы. Во-первых, отмечается усиление зависимости динамики и качества экономического развития от технологических сдвигов, происходящих под воздействием ускоренного НП и его ориентации на потребности экономики, с одной стороны, и к пониманию необходимости проведения фундаментальных исследований, с другой. Во-вторых, современная экономика развивается по типу сетевой структуры, где взаимосвязи играют системообразующую роль, воздействуя на развитие инновационной деятельности.

Актуальность выбранной проблемы доказывает необходимость изучения особенностей монополизма в условиях становления глобальной экономики, его отличия от проявлений монополизма на национальном уровне, выявления закономерностей его влияния на национальные экономические системы, определения последствий его воздействия на экономическое развитие России и перспектив российских монопольных компаний в глобализирующемся мире.

Таким образом, в качестве цели данного исследования можно выделить:

- определение основных направлений процессов глобализации;

- выявление особенностей монополизма в условиях глобальной экономики;
- изучение роли монопольных образований в качестве движущей силы процессов глобализации национальных экономик;
- изучение воздействия глобальных монополий на экономику России и перспектив выхода российских монополий на глобальный рынок.

Показателем развития является масштабная концентрация и централизация капитала, представляющая собой необходимый ресурс, прежде всего, для роста числа слияний и поглощения крупных промышленных и финансовых компаний, в том числе с привлечением иностранного капитала, обусловленных выходом экономических стратегических интересов компаний за пределы национальных границ.

Под транснационализацией производства и капитала подразумевается:

1. Качественные изменения, происходящие в мировой экономике из-за роста числа и активности наднациональных хозяйствующих субъектов.
2. Интернационализация научно-технического прогресса и процесса производства, в условиях которой стандарты качества и технико-экономические показатели продукции национальной экономики определяются стандартами глобального рынка.
3. Развитие международного производства в рамках хозяйственной деятельности ТНК, расширение ее масштабов, превращение ТНК в субъекты глобальных рыночных отношений.

ТНК обладают специфическими возможностями и характером функционирования, накладывающими на традиционное разделение труда между государствами внутрифирменное разделение труда путем размещения ТНК отдельных частей воспроизводственных процессов своего бизнеса на территориях разных стран.

Для успешного ведения практической деятельности российским ТНК необходимо подчеркивать тесную взаимосвязь их интересов и национальных интересов России, благодаря которой выход российского бизнеса на зарубежные рынки может стать одним из ведущих путей к экономическому благополучию России. ТНК в целом укрепляют позиции России во внешнеэкономической деятельности, что повышает заинтересованность государства в переходе национальных компаний на транснациональный уровень. При этом очевидно, что активно развивающиеся в глобальные монополии российские ТНК должны рассматриваться как позитивный фактор в развитии национальной экономики и нуждаются в государственной поддержке.

Основным вопросом вмешательства государства в деятельность российских ТНК является нейтрализация возможных негативных последствий. Должны быть четко регламентированы финансовые и социальные обязательства ТНК применительно к национальной экономике и границы распространения системы мер государственного протекционизма на их внешнеэкономическую деятельность. При решении

и законодательном оформлении данных вопросов развитие процессов транснационализации российских компаний существенно ускорится, а использование их монопольных преимуществ станет более продуктивным, что позволит извлекать выгоду и самим ТНК и России.

Литература:

1. Базылев Н.И., Соболева Н.В. Глобализация и «новая экономика» (соотношение понятий) // Проблемы современной экономики. 2005. – № 1/2 (13/14).

2. Береговой В.А, Кудakov А.С. Финансово-промышленные группы – основа . – 2004. – № 3 (11).

3. Русских А.Ю. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1 (17).

4. Экономика транснациональной компании. Учебное пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2005.

СУЧАСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНИХ МІКРОСИСТЕМ

Тупікова Д.

наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Об'єктом мікроекономічних досліджень є мікросистема. Оскільки мікросистема виступає як система економічних відносин між господарюючими суб'єктами, то аналізувати її можна в трьох аспектах: через з'ясування того, які суб'єкти вступають в ці відносини, з приводу чого ці відносини складаються та який основний зміст цих відносин.

До основних суб'єктів мікросистеми належать:

а) домогосподарства. Це група людей, які об'єднують свої доходи, мають спільну власність та разом приймають економічні рішення. Найхарактернішим прикладом домогосподарства є сім'я. Однак роль домогосподарства в мікроекономіці може виконувати і окрема людина, яка самостійно формує та використовує свої доходи, не вступаючи в якінебудь об'єднання з іншими громадянами. Роль домогосподарств в мікроекономічній системі двояка. З одного боку, вони є споживачами кінцевих товарів та носіями кінцевих потреб. Власне заради задоволення цих потреб і функціонує економічна система. Тому на ринку кінцевих товарів домогосподарства виступають на стороні попиту як покупці. З іншого ж боку, домогосподарства – це власники ресурсів, які постачають їх для виробничих цілей;

б) підприємства (фірми). До них відносять будь-які господарюючі суб'єкти, що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробляють товари чи послуги заради отримання прибутку. Слід звернути увагу, що поняття “підприємство” у мікроекономіці значно ширше, ніж,

скажімо, це визначено у законодавстві, зокрема у Законі України “Про підприємства”. Якщо для законодавця важливо, щоб підприємство було обов’язково юридичною особою, пройшло державну реєстрацію, тощо, то для дослідника мікроекономічних проблем все це не має суттєвого значення. Головним для нього є те, що підприємство самостійно приймає рішення про випуск продукції, придбання ресурсів, ціни та ринки збуту і керується при виборі альтернативних варіантів метою максимізації прибутку;

в) держава. Вона у мікросистемі розглядається як сукупність органів влади, що здійснює роль координатора та регулятора економічного життя. Дослідник мікросистеми абстрагується від того, що держава є власником значної кількості підприємств, організує виробництво товарів громадського користування, тощо. Найсуттєвішим для нього є її координаційна роль.

Об’єктами, з приводу яких складаються відносини у мікросистемі, є ресурси виробництва та його результати. Як і в інших розділах економічної теорії, у мікроекономіці аналізуються як ресурси праця, капітал, природні ресурси (земля) та підприємницькі здібності. Праця – це цілеспрямована діяльність людини, здатна видозмінювати природну речовину для надання їй необхідної для споживання форми. Під капіталом у мікроекономіці розуміють всі засоби виробництва, створені людиною у попередніх виробничих процесах. До природних ресурсів відносяться ті групи предметів праці, що раніше не піддавалися обробці або сили природи, що використовуються у виробничому процесі. Найчастіше їх називають узагальнюючим словом “земля”. Підприємницькі здібності – це особливі здібності окремих людей свідомо йти на ризик, мобілізацію ресурсів, їх організацію у виробничому процесі та творче використання заради отримання прибутку.

Особливе значення для розуміння мотивів поведінки економічних суб’єктів та побудови відповідних моделей має врахування таких властивостей ресурсів: обмеженість. Як правило, мікроекономіка має справу не з абсолютною, а з відносною обмеженістю ресурсів. Це не означає, що того чи іншого ресурсу взагалі немає, а те що відсутня можливість його отримання на попередній умовах. Збільшення ж залучення цього ресурсу до виробництва обійдеться фірмі дорожче. Хоча в окремих випадках мікроекономіка спеціально досліджує ситуації, які виникають у результаті абсолютної обмеженості ресурсів; взаємозаміщуваність (субституційність). Це означає, що до певної міри одні види ресурсів можуть бути замінені іншими. Скажімо, канаву можна вирити за допомогою екскаватора при незначній кількості праці чи лопатами вручну, але в останньому випадку потрібна значно більша кількість праці. Найчастіше в мікроекономіці розглядається заміщення двох видів ресурсів: капіталу та праці; взаємодоповнюваність (компліментарність). Ефективне використання кожного ресурсу можливе

лише за певного співвідношення з іншими. Хоча ресурси й здатні замінити один одного, але така здатність обмежена: повністю замінити працю капіталом чи навпаки практично неможливо.

Як результат виробничої діяльності у мікроекономіці розглядається річ (матеріальний продукт) або ж послуга. Кількісно його можна характеризувати як за допомогою натуральних показників, так і у вартісному виразі. Вартісний вираз значною мірою залежить від цін, в яких розраховується результат. Вони можуть бути поточними, тобто такими, що склалися на момент розрахунку, або ж співставними, що зафіксовані на певному рівні. У мікроекономіці застосовується як перший, так і другий варіант.

Якщо розглядати мікроекономічну систему з точки зору змісту економічних відносин, які складаються в ній, то виявляється, що мікросистема – ринкова система. Ринок – це спосіб взаємодії економічних суб'єктів, який ґрунтується на цінній системі та конкуренції. Це особливий механізм координації економічних дій.

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

Фоменко В.В.
ЮЗГУ (г. Курск)

На сегодняшний день роль стратегических ориентиров развития промышленности региона очень высока. На фоне продолжающегося «стратегического бума», когда для предприятий, регионов, отраслей промышленности и всей промышленности постоянно разрабатываются все новые и новые стратегии многие так и не осознали важности правильно поставленных обоснованных стратегических ориентиров. Поиск обоснованных стратегических ориентиров развития является начальным этапом разработки любой стратегии, и в случае их не обоснованности возникнет риск потери конкурентных преимуществ, которые порой оказывают решающее влияние на постоянный рост показателей развития.

Так что же нужно для того, чтобы определить и обосновать стратегические ориентиры развития промышленности региона?

Для реализации этой цели необходимо решение взаимосвязанных задач:

- рассмотреть понятие стратегических ориентиров развития промышленности, требования, предъявляемые к ориентирам;
- рассмотреть существующие методики определения стратегических ориентиров развития промышленности региона;
- подобрать комплекс методик, который позволит получить широкий спектр обоснованных стратегических ориентиров;
- определить текущее положение промышленности региона;

- найти конкретные обоснованные стратегические ориентиры развития промышленности региона.

Следуя задачам, было определено понятие стратегических ориентиров развития промышленности региона. Стратегические ориентиры развития промышленности региона – это есть общие цели, выраженные в векторах развития и конкретных целевых показателях, которых желают достичь крупные предприятия региона для повышения собственных доходов и уровня благосостояния региона.

Стратегические ориентиры развития должны соответствовать ряду требований:

- Конкретность и измеримость;
- Достижимость, означает, что должно быть понимание того, какими методами можно достичь ориентиров развития;
- Структурность, то есть поставленные стратегические ориентиры должны быть делимыми на частные задачи или направления действий, выполнение которых можно связать с конкретными исполнителями или группами интересов;
- Поддерживаемость – означает, что действия по достижению одного стратегического ориентира не должны мешать достижению других целей.

Для поиска и обоснования стратегических ориентиров развития были выбраны следующие методы:

- STEP-анализ;
- SWOT-анализ;
- SNW-анализ;
- Методика определения обобщенного показателя устойчивости развития промышленных предприятий;
- Метод построения стратегических карт.

Определить текущее положение региона необходимо, чтобы показать, насколько целесообразен будет поиск и обоснование новых стратегических ориентиров. Если основные социально-экономические показатели промышленности региона находятся на уровне выше средних по промышленности, то соответственно будет не логично на текущий момент формировать новые стратегические ориентиры развития и разрабатывать планы по реализации мероприятий с целью их достижения. В обратной ситуации, когда не достигаются показатели средние по промышленности, то это значит что появилась необходимость поиска и обоснования стратегических ориентиров развития промышленности региона.

При применении матричного инструментария и комплексного показателя оценки развития промышленности для промышленности Курской области были получены следующие стратегические ориентиры:

- Повышение инвестиций в НИОКР;
- Обновление основных фондов;
- Повышение прироста основных фондов;

- Повышение уровня средней заработной платы до уровня среднего по отраслям;
- Повышение доли рынка;
- Увеличение уровня инвестиций в основной капитал.

В итоге на основании полученных обоснованных стратегических ориентиров была построена стратегическая карта промышленности Курской области, которая упорядочила и раскрыла цели со стороны четырех уровней.

В качестве итога работы можно сказать, что в результате построения карты был получен широкий спектр стратегических ориентиров развития промышленности Курской области, с конкретными направлениями развития и стратегическими целями.

Поиск и обоснование стратегических ориентиров развития является начальным этапом разработки стратегии любого уровня и для любого объекта. Правильно определить стратегические ориентиры, значит выбрать правильный путь развития.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД

Хлабыстин А.Ю.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный
государственный университет» (г. Курск)

В процессе развития производства происходит размывание границ между производительным и непроизводительным трудом, между производственной деятельностью и личным временем (временем отдыха), и, в конечном счете, между объемами производства и потребления. Работник, с одной стороны, углубляется в производственные процессы, с другой – его деятельность на рабочем месте во все большей степени предполагает потребление информации и усвоение знаний, полученных ранее другими людьми.

Дискуссия о производительном и непроизводительном труде возникла тогда, когда труд стал предметом исследования экономической науки, и на протяжении более чем двух столетий отражал реальные процессы в развитии человеческого труда. Она началась в то время, когда вопрос был перенесен из узкой сферы производства благородных металлов (производства денег), на другую значительную составляющую – сферу производства потребительских товаров и благ.

Под производительностью труда обычно подразумевается степень эффективности живого труда, его фактическая способность производить в единицу времени определенное количество потребительских ценностей. Производительность труда в промышленности – это показатель, характеризующий продуктивность труда рабочих или работников промышленно-производственного персонала в целом.

Производительность труда – фундаментальное экономическое понятие, характеризуемое содержанием и объемом. По объему оно охватывает экономику в целом, отрасли, предприятия, рабочие места, отдельные продукты. Содержанием его может быть валовая выработка на одного работника, объем произведенной чистой продукции или количество деталей за отработанный час.

Возможны два аспекта изучения производительности труда: изучение производительности только живого труда или производительности совокупного труда – живого и овеществленного. Второй аспект характеризуется снижением доли затрат живого труда и увеличением затрат овеществленного труда, причем таким образом, что общая масса затрат труда на производство продукции уменьшается. Развивая эту мысль, можно считать, что под производительностью живого труда подразумевается выработка на единицу затрат труда, под производительностью овеществленного труда – фондоотдача.

Необходимость расчета выработки как синтетического показателя производительности труда вызвана тем, что предприятия и более крупные хозяйственные единицы увеличивают выработку на одного работника не только путем наращивания технической оснащенности живого труда, но и благодаря непосредственно живому труду, т.е. работникам, занимающимся производительным трудом. В связи с этим, выработка на одного работника (производительность совокупного труда) – это показатель, включающий производительность живого труда (Птж) как эффективность работников с учетом их качественных характеристик, и производительность овеществленного труда (Пто) как эффективность фондового потенциала.

Под живым трудом будем подразумевать главным образом качественные характеристики рабочей силы, а под производительностью живого труда – эффективность использования этих характеристик. Качество рабочей силы характеризуется рядом признаков; основной характеристикой можно считать уровень квалификации, определяемый уровнем общего и специального образования, профессиональных навыков и производственного опыта (соответствием квалификационного уровня работников требуемому уровню выполняемых работ). Применение современных технологий требует квалифицированной рабочей силы, инвестиций в человеческий потенциал. Только квалифицированный работник способен к труду повышенной сложности, создающему в единицу времени больше стоимости. Инвестиции в «живой труд» должны рассматриваться не как непроизводительное потребление, а как инвестиции, дающие непосредственный эффект, обеспечивая прирост выработки. По оценкам специалистов, качество рабочей силы обуславливает 10-15% уровня производительности совокупного труда и занимает второе место после фактора научно-технического прогресса.

Один из способов измерения производительности живого труда – расчет интегрального показателя с применением методов современной

эконометрики и промышленной статистики посредством установления функциональной связи между результирующим признаком и отобранными факторными признаками (частными показателями производительности живого труда: квалификационный уровень работников, уровень трудовой дисциплины, уровень непроизводительных затрат рабочего времени и др.).

СТАН ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Черкас П.П.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства мають низький рівень використання нематеріальних активів відносно до загальної структури вартості бізнесу на рівні 5-10%. При досконалій оцінці нематеріальних активів на підприємстві вартість додатково врахованих НМА може становити до 20% від загальної ринкової вартості компанії.

Світові тенденції розвитку бізнесу свідчать про те, що вартість НМА в загальній структурі вартості може складати від 40 до 90%.

Таким чином зрозуміло в якому напрямку потрібно розвивати вітчизняний бізнес.

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки НМА є об'єкти невідчутного рухомого майна та включають гудвіл, патенти, товарні знаки, франшизи, контракти.

У вітчизняній практиці НМА називаються об'єкти власності в нематеріальній формі. Українське законодавство до об'єктів НМА відносить: паї, акції, опціони, векселі, дебіторська та кредиторська заборгованість, а також різноманітні майнові права.

На даний момент розвитку підприємництва значна частка НМА не внесена до господарського обліку. На ряду з цим спостерігається ситуація, коли потенціальні інвестори оцінюючи стан підприємств, досить часто звертають увагу на рівень використання НМА та їх вартість у загальній структурі вартості підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, проте, що розробка системі управління НМА та методи їх оцінки набувають все більшої актуальності.

Головним принципом ефективності використання НМА є те, що вони повинні приносити дохід, а не просто знаходитись на балансі підприємства, тому що просте утримання їх на балансі веде тільки до зайвих витрат. Для визначення «баластних» НМА необхідно здійснювати повний аналіз бізнесу і визначення їх можливостей приносити дохід підприємству.

Повний облік НМА необхідний також при кредитуванні бізнесу, що на даний час є дуже важливим фактором. Для кредитора правильна оцінка всіх складових вартості бізнесу, в тому числі вартість НМА, сприяє

мінімізації кредитних ризиків, а для позичальника – розширює можливості кредитування та збільшує вартість заставного майна.

Отже, вітчизняні підприємства мають значний потенціал для розвитку вектору збільшення частки НМА у структурі капіталу підприємства, що відповідно збільшує вартість бізнесу та дає додаткові можливості залучення інвестицій з боку інвесторів.

Список використаної літератури:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. з англ. Под. Ред. Л.Н. Ковалик – СПб, Питер, 2001 г.
2. Мельничук Л.Ю. Основні принципи та методики побудови стратегії управління нематеріальними активами.
3. А. Ліманські. Проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / вісник Хмельницького національного університету 2009 р.
4. Гаранина Т.А. Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты / Корпоративные финансы.– 2009 г.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Чиртова Ю. Б., Сагретдинова Г. О.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Попадинец Е.В.
Харьковский автомобильно-дорожный университет

Считается что малый бизнес – это совокупность микро и малых предприятий, которые занимаются предпринимательской деятельностью и есть структурным элементом рыночной экономике, и атрибутом современной модели хозяйствования.

Власти в Украине не жалуют малый бизнес своим вниманием и заботой, зачастую видя в нем только злостного неплательщика налогов и социальных взносов. Основной аргумент чиновников – зачем поддерживать то, что занимает малую долю в ВВП страны. В то же время в развитых странах малый и средний бизнес является одним из основных столпов экономики, обеспечивая половину внутреннего валового продукта.

Суть малого бизнеса заключается в том, что он:

- является ведущим в рыночной экономике;
- составляет основу мелкотоварного производства;
- обеспечивает быструю окупаемость, свободу рыночного выбора;
- имеет высокую мобильность, рациональные формы управления.

За время независимости Украины к июлю 2013 г. статус частного предпринимателя получили 5 млн. 142 тыс. человек, а 2 млн. человек прекратили собственное дело. Об этом свидетельствуют данные Государственной регистрационной службы Украины.

Процесс регистрации физических лиц-предпринимателей достиг своего расцвета в 2008 г., наименьшее количество лиц, которые выразили желание прекратить собственное дело, было зафиксировано в 2006 г.

Период 2006-2008 гг., был наиболее благоприятен для ведения малого бизнеса. В 2009 г. начался финансовый кризис и резкое увеличение курса доллара, что чрезвычайно негативно сказалось на малом бизнесе. В результате на 117 тыс. уменьшилось число желающих открыть собственное дело и на 20 тыс. увеличилось число лиц, которые выразили желание ее прекратить.

Наибольший спад предпринимательской активности произошел в 2011 г., за который было зафиксировано высокое абсолютное число 248 тыс физических лиц – предпринимателей, которые прекратили предпринимательскую деятельность. Этот год также стал единственным в течение 2005-2013 гг., когда впервые было зафиксировано большее число снятых с учета предпринимателей, нежели зарегистрированных 248тыс. против 175тыс. физических лиц – предпринимателей

Данную негативную тенденцию, которая началась в 2011 г., можно объяснить тем, что по состоянию на начало 2011 г. приходится введения в действие нового Налогового кодекса, который был стартом новой налоговой реформы. Помимо Налогового кодекса в этом году был введен также единый социальный взнос. В правительстве неоднократно отмечали, что таким образом удалось облегчить жизнь бизнесу, сократив время на уплату взносов.

2012 г. также не отмечается ростом предпринимательской активности, поскольку число снятых с учета все же превышало число зарегистрированных на 21 тыс. человек.

В первой половине 2013 г., по состоянию на июль, число зарегистрированных в незначительной степени превысило число физических лиц-предпринимателей, предпринимательская деятельность которых прекращена.

Политический деятель Светлана Сугак высказывается по этому поводу так: «Нам надо, по крайней мере, восстановить те механизмы, которые работали. Должна быть сохранена упрощенная система налогообложения и восстановлен комитет регуляторной политики и развития предпринимательства. И если Президент берет большую полноту власти на себя, то комитет должен быть под его непосредственной опекой. Кроме этого, необходимо пересмотреть политику местных органов власти. В развитых странах формирование местных бюджетов происходит за счет малого бизнеса, которому поступает большой объем муниципальных заказов. Нам также нужна своеобразная инфраструктура поддержки малого бизнеса, которая бы включала в себя программы по обучению и подготовке предпринимателей, консультирование, технопарки, лизинговые компании, и, конечно же, определенное финансирование. Потому что сейчас для предпринимателя невозможно достать средства для реализации

бізнес-проектів. Банки не кредитує, а кредитні союзи переживають важкі часи».

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Яцина В.В.

Національний Технічний Університет
«Харківський Політехнічний Інститут»

Одним з вагомих напрямів дослідження виробництва товарів промислового призначення (ТПП) є знаходження сукупності методів та заходів, спрямованих на зменшення витрат господарської діяльності. Адже можливості виробляти продукцію, яка є унікальною, або успішно конкурує з закордонними та вітчизняними аналогами недостатньо для існування виробничого підприємства. Лише ті компанії, які вдало управляють своїми витратами та при цьому спроможні виробляти якісні товари та послуги, перемагають конкурентів та досягають успіху.

На думку Д. Нортона, всі виробничі витрати є трансформаційними, тобто вони мають на меті фізичну зміну речі, матеріалу чи створення продукту з певною корисністю. Умовою мінімізації витрат виробництва як необхідної умови максимізації прибутку стає скорочення трансформаційних витрат. Останні безпосередньо пов'язані з технологічним аспектом виробництва, і дозволяють на підставі твердження про технологічну ефективність, використовувати виробничі функції для пояснення поведінки фірми в умовах різних ринкових структур, для визначення попиту на ресурси та для встановлення умов загальноекономічної рівноваги. Деякі науковці під виробничими або трансформаційними витратами розуміють витрати, що супроводжують процес фізичної зміни матеріалу, в результаті чого утворюється продукт, що має певну цінність. До цих витрат, на думку вчених, варто відносити також і витрати планування та координації процесу виробництва.

Класична економічна теорія припускала, що взаємодія між різними суб'єктами господарювання здійснюється на підставі «прозорості» та повної поінформованості контрагентів щодо укладання угоди, тобто витрати на отримання інформації дорівнюють нулю. Але положення цієї теорії мають сенс лише за умов повної зайнятості наявних ресурсів, та по мірі віддалення ринку від такої ідеальної ситуації втрачають свою аналітичну цінність. Здійснення будь-якої господарської операції, зокрема, виробничої, вимагає не тільки трансформаційних витрат, а й сукупності витрат на отримання інформації щодо ціни та якості товару, надійності постачальника сировини та безліч інших інформаційних факторів, без яких неможливо виробництво. Ці та деякі інші витрати в рамках інституціональної теорії отримали назву «трансакційних».

Розроблено, щонайменш три варіанта щодо пояснення природи виникнення цих витрат. Це підхід теорії трансакційних витрат, підхід теорії загального вибору та підхід теорії угод.

Теорія трансакційних витрат спростовує заяви неокласичної теорії відносно повної інформованості індивідів щодо угоди та підкреслює і виокремлює вагомість інформаційних витрат, до складу яких входять і трансакційні. Щоб угода була економічно ефективною та вигідною, сторонам потрібно володіти джерелами інформації про товар, його ринкову ціну, кількість та надійність продавців та покупців і т. ін. Все це потребує витрат, сукупна вартість яких не повинна перевищувати граничний дохід від отримання даної інформації. Теорія загального вибору передбачає наявність так званих витрат узгодження, тобто, кожна сторона бажає перекласти витрати від обміну правами на ресурси на іншу сторону та отримати максимальний ефект від укладання угоди. До того ж, якщо кількість учасників обміну правомочностями невелика, ці права перетворюються у специфічний актив, що створює умови для опортуністичної поведінки контрагентів. Чим більше учасників обміну, тим менш шансів щодо колективної домовленості, тобто витрати узгодження зростають. Отже, трансакційні витрати виникають і при обмеженій кількості учасників обміну правами, і навпаки, при їх великій кількості. Теорія угод пояснює появу трансакційних витрат тим, що при укладанні угоди учасники орієнтуються на різні інформаційні джерела: ціни, репутацію, громадську думку, рекламу, стандарти і т. ін. При цьому кожен індивід переслідує власні вигоди, зашкоджуючи інтересам іншого учасника угоди, що сприяє появі опортуністичної поведінки. Таким чином, внаслідок постійної взаємодії різних інституційних систем, ринок не може існувати без трансакційних витрат, які безпосередньо впливають на нього.

Трансакційні витрати огортають весь виробничий процес, всі його етапи. Вплив трансакційних витрат на інтенсивність обміну виражається через зниження середніх, постійних та змінних трансакційних витрат, розподіл їх між різними групами економічних агентів, технології захисту або порушення прав власності та забезпечення дотримання угоди. За даними досліджень відомих економістів, величина трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності становить 35-55% від загальних управлінських витрат, накладні трансакційні витрати оформлення та реалізації угод займають до 70 % у загальній собівартості готової продукції. За іншими оцінками доля трансакційних витрат у ринковій економіці дорівнює 50-60% чистого національного продукту. Тому велике значення для аналізу ефективності виробничої діяльності здобуває виявлення трансакційних витрат, пов'язаних із виробництвом та обслуговуванням ТПП, а розробка сукупності методів та рекомендацій щодо зменшення даних витрат дозволить мінімізувати загальні витрати виробництва ТПП, що буде сприяти зростанню ефективності господарської діяльності підприємства в цілому.

СЕКЦІЯ 7. МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ (РЕГУЛЮВАННЯ) РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Баляба В.О.
наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сучасний період світового економічного розвитку під впливом явищ глобалізації та інтеграції характеризується фундаментальними змінами. Інтеграційні процеси між країнами призвели до зняття існуючих бар'єрів для входження на національні ринки капіталу іноземних фінансових інституцій, підвищення мобільності капіталу на фоні дерегулювання та лібералізації міжнародної торгівлі, а посилення взаємозалежності світу стало проявом його існуючої цілісності.

Наслідки поширення кризи Єврозони на інші регіони є руйнівними для країн із слабкою економікою та недостатньо розвиненими інститутами державного управління. На жаль, саме до таких країн належить й Україна. Суттєвими загрозами економічній безпеці України наразі залишаються: значне навантаження на Державний бюджет через незбалансованість бюджетів Пенсійного фонду, НАК «Нафтогаз України», низька ефективність використання бюджетних коштів, у першу чергу, в частині державних закупівель; невиправдано висока енергозатратність виробництва та комунальної сфери; інвестиційна непривабливість країни; низька конкурентність ринкового середовища; високі темпи зростання зовнішнього та гарантованого державного боргу тощо.

Формат взаємодії країн на міжнародній арені стрімко змінюється. Перші зміни відбулися у політичній площині: перехід до багатопольярної моделі міждержавних відносин відбувся еволюційним шляхом, без збройних конфліктів. На порядку денному – переформатування світової економіки, запровадження нових принципів глобального управління. Світова фінансово-економічна криза стала каталізатором глибинних проблем світового економічного розвитку, а неспроможність швидкого подолання наслідків кризи засвідчує невідповідність існуючих принципів та механізмів регулювання економічних процесів новим реаліям.

Незважаючи на вжиті країнами антикризові заходи, рекомендовані попередніми самітами лідерів країн G20, економічна ситуація в світі суттєво не покращилася – набули розвитку нові кризові процеси, уповільнилося зростання провідних економік, з'явилися ознаки уразливості економік, що розвиваються. Одним з основних висновків останнього року є те, що антикризові заходи, вжиті країнами на

національному рівні не дають кумулятивного ефекту. Високий ступінь глобалізації світової економіки потребує безпосереднього втручання в економічні процеси на рівні глобального управління. Досягнуті на Канському саміті G20 домовленості дозволяють певним чином переорієнтувати потоки капіталів на світовому ринку з метою усунення глобальних дисбалансів, які стримують економічний розвиток, перемістити сукупний попит з державного сектора на приватний, із зовнішнього на внутрішній.

Досягнення таких цілей потребує, зокрема, обмеження одних ринкових свобод (вільний рух капіталів) на користь інших (рекомендовано полегшити рух трудових ресурсів з метою забезпечення більшої зайнятості). Зробити це можливо лише шляхом досягнення відповідних домовленостей на міждержавному рівні. У той же час, рівень боротьби за обмежені сировинні ресурси та сфери впливу в світі залишається високим, що значно ускладнює переговорні процеси, свідченням чого є незавершеність по цей час Дохійського раунду переговорів в рамках СОТ.

Таким чином, побудова нового економічного порядку, оновлення принципів та механізмів глобального управління, посилення ролі спеціалізованих міжнародних інститутів – є найактуальнішими завданнями сьогодення.

Міжнародні інститути набувають все більшої ваги. Подальше їх реформування сприятиме підвищенню ефективності глобального управління. Перегляд традиційних підходів до управління такими інститутами дає можливість країнам, що розвиваються, брати більш активну участь у процесах глобального управління. Україні варто демонструвати більшу зацікавленість у співпраці з такими організаціями, як МВФ, ОБСЄ, FATF та ін., на якісно новій основі.

З огляду на глибину кризових явищ в Єврозоні, зниження економічного зростання в США, посилення ризиків для економічної стабільності азійських країн, Великобританії, Австралії, Канади, а також пролонгованість дії антикризових заходів, у найближчій перспективі світ очікує рецесія. Можливі коливання на світових фондових та валютних ринках в разі погіршення економічної ситуації в провідних країнах, проте масштабних кризових явищ така волатильність не викличе.

Виходячи із ситуації на зовнішніх ринках, ризики, для економічної безпеки України залишаються високими. Їх посилює відсутність прогресу у проведенні економічних реформ, у першу чергу, у бюджетній, енергетичній сферах, у сфері державного управління. З огляду на це, навряд чи слід очікувати на високі темпи економічного зростання в Україні у наступному році.

ПРОФСПІЛКИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Башкатова Т.С., Говтва І.М.

В умовах сучасної України профспілки представляють собою добровільні незалежні громадські організації, які об'єднують робітників, зв'язаних загальними інтересами по роду їх діяльності у виробничій і соціальній сфері. Основною метою профспілок є захист прав і законних інтересів трудящих, установлення соціальної справедливості, ефективної і гуманної економіки.

Захищаючи права і інтереси найманих працівників на ринку праці, профспілки борються за підвищення рівня заробітної плати, збереження робочих місць для членів профспілки, участь трудящих в управлінні виробництвом, розподілі виробничого продукту і покращення умов праці. Ця діяльність профспілок іноді приводить до протиріч на ринку праці.

Підвищення ставок заробітної плати інколи може привести до збільшення рівня безробіття. В межах соціального партнерства заключаються колективні угоди і договори терміном від одного до трьох років. В них встановлюються мінімальні тарифні ставки компенсаційних доплат з врахуванням умов праці. Вони не переглядаються протягом дії договору. Жорсткі ставки заробітної плати не реагують на зміну співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці. Якщо ставки заробітної плати перевищують можливості фірм, це призводить до звільнення працівників і збільшення рівня безробіття.

Суттєвим протиріччям є різниця в рівнях заробітної плати працівників різних галузей, якщо вони виконують однакову роботу і об'єднані у профспілки за професією або галузевою ознакою.

Профспілки ведуть боротьбу за покращення умов праці, зменшення ручної праці за рахунок використання нової техніки і технології. Це призводить до скорочення чисельності зайнятих робітників.

Профспілки сприяють участі трудящих в управлінні виробництвом, створюють передумови узгодження інтересів запобігання конфліктам. Це послаблює роль профспілок у сучасному виробництві.

Суттєвим засобом впливу найманих робітників і їхніх профспілок на роботодавців є страйки. Для проведення страйків профспілки використовують різні засоби. Члени профспілок роблять регулярні внески до страйкового фонду, з якого вони одержують допомогу під час страйків. Від суми коштів у цьому фонді залежить тривалість страйку. Вони бувають одноденні і багатоденні з різною кількістю страйкуючих (від десятків до тисяч).

Під час трудових конфліктів, профспілки співробітничать одна з одною. Так, під час страйку одна з профспілок може взяти на себе фінансування іншої за рахунок свого страхового фонду. Профспілки для підтримки одне одного можуть проводити страйки солідарності. Вирішення конфліктів приводить до підвищення якості соціально-

трудова відносина, виступає фактором соціального розвитку. Але конфлікт може стати фактором руйнування соціально-трудова відносина. Тому спільно з трудовим конфліктом має виступати соціальне партнерство – згода. Конфлікт повинен бути тимчасовим явищем, а соціальне партнерство носити постійний характер.

Основними проблемами профспілкового руху в Україні в сучасних умовах є: постійне зниження довіри до профспілок узагалі; неспроможність суттєво впливати на зріст заробітної плати; незацікавленість і неспроможність організувати профспілки у приватних фірмах; недостатня підтримка профспілками тих, хто втратив роботу.

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ, ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Бугай Ю.В.

наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Інтернаціоналізація господарського життя (від лат. *inter* — між і *natio* народ) — об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення і конкретизується у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності). Інтернаціоналізація господарського життя починається наприкінці XVIII — на початку XIX ст., в період здійснення промислової революції і переходу промислового капіталу на машинну стадію. Машинне виробництво передбачало виготовлення продукції у великих масштабах, що зумовлювало процес виробничого споживання величезної кількості сировини і матеріалів, частину яких треба було завозити з інших країн, а створену продукцію реалізувати не тільки в межах національних господарств, але й у багатьох інших країнах. На вищій стадії розвитку капіталізму (початок якого датується рубежем XIX—XX ст.) у зв'язку з вивозом капіталу, утворенням міжнародних монополій і завершенням територіального поділу світу розширюються економічні зв'язки між промислово розвинутими країнами і колоніями.

Після досягнення політичної незалежності країнами Африки, Азії та Латинської Америки, проведення ними політики індустріалізації слаборозвинуті країни намагаються подолати вузьку й однобічну спеціалізацію своєї національної економіки, розширюють експорт промислових товарів, що посилює процес міжнародного поділу праці між промислово розвинутими і слаборозвинутими державами. З часу розгортання НТР (середини 50-х років), формування технологічного способу виробництва, який базується на автоматизованій праці, виникнення нових галузей промисловості, в т.ч. науково- і

капіталомістких, поглиблюється міжнародний поділ праці (міжнародна спеціалізація, кооперація виробництва). Між промислово розвинутими країнами поширюється науково-технічна та поопераційна форми одиничного розподілу праці в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці). Наприклад, у машинобудівній та електротехнічній промисловості Франції на поставки за кооперацією припадає до 60% вартості готової продукції. Це вимагає створення розвинутої міжнародної транспортної (останній приклад цього — прокладка тунелю під Ла-Маншем) та комунікаційної систем.

В сучасних умовах, коли у промисловості випускається близько 1 млрд. видів продукції, навіть наймогутніші країни неспроможні ефективно організувати виробництво всієї номенклатури. Двома відносно самостійними процесами при здійсненні інтернаціоналізації господарського життя виступає інтернаціоналізація продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності), інтернаціоналізація продуктивних сил включає процес інтернаціоналізації кожного елемента даної системи: засобів виробництва, робочої сили, науки, інформації тощо, посилення елементів їх інтернаціонального відтворення. Розвинутих форм ці процеси досягли в межах Європейського економічного співтовариства, а найбільш динамічним серед них є інтернаціоналізація процесу відтворення робочої сили. Це виражається в утворенні спільного ринку робочої сили — вільному переміщенні працівників в межах цього об'єднання, вирівнюванні заробітної плати, проведенні єдиної соціальної політики і т. ін. Інтернаціоналізація засобів виробництва знаходить вияв у створенні спільних підприємств, спільному будівництві різних виробничих об'єктів, об'єднанні енергосистем тощо. Інтернаціоналізація виробничих відносин (економічної власності) здійснюється в процесі органічного поєднання і злиття сил монополій (в т.ч. олігополій) цих країн, національних держав та наднаціональних органів в єдиний механізм та відповідних їм соціальних форм — власності гігантських монополістичних об'єднань, державної власності та наднаціональної власності. Остання виявляється у формуванні єдиного бюджету для всіх країн даного співтовариства, у здійсненні спільних витрат на реалізацію угод та проектів. На початку 90-х років такий бюджет становив близько 80 млрд., ЕКЮ.

Новий сучасний етап інтернаціоналізації породжений науково-технічною революцією. Розвиток останньої та її наслідки мають за рядом ознак всесвітній характер і передбачають міжнародні зусилля, тому що: сучасне оновлення науки, техніки і технології настільки масштабне, всебічне і глибоке, що здійснити його вже неможливо силами лише однієї, навіть великої держави; стає необхідним і економічно виправданим розгортати виробництво з розрахунку на ряд країн, а нерідко на потенційних споживачів у всьому світі; стало можливим швидко

поширення досягнень НТР в усіх регіонах земної кулі, підвищилась рухливість капіталу та робочої сили.

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Бугайов М.О.

Научний керівник к.э.н., доц. Тюрина В.Н.

Харьковский университет городского хозяйства ім. акад. Бекетова

Економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 року призвела до загострення ситуації на ринку праці. Однією з найбільш серйозних проблем є скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. На ринку праці 2012 року порівняно з 2011 роком склалися такі основні тенденції [1]:

- зменшення рівня економічної активності з 72,3% до 71,6%;
- зменшення рівня зайнятості з 67,3% до 64,7%;
- збільшення рівня безробіття з 6,9% до 9,6%;
- збільшення рівня зареєстрованого безробіття з 2,9% до 3,4%;
- зростання серед безробітних частки вивільнених з економічних причин з 28,1% до 45,5%;
- збільшення кількості економічно неактивних осіб, зневірених у пошуку роботи на 30,9%;
- скорочення кількості вільних робочих місць на 27,7%;
- зниження рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості з 43,3% до 32,8%;
- зниження рівня прийому робочої сили з 28,3% до 22,5% середньооблікової кількості штатних працівників;
- збільшення кількості працівників, які з ініціативи адміністрації працювали неповний робочий день(тиждень) з 10,6% до 19,4% та знаходились в адміністративних відпустках з 1,6% до 2,6%;
- зростання середньомісячної допомоги по безробіттю на 14,8%;
- зростання середньомісячної номінальної заробітної плати на 5,5%;
- зменшення індексу реальної заробітної плати з 106,3% до 90,8%.

Боротьба з безробіттям одна з найважливіших соціальних проблем, яка стоїть перед країною. До традиційних методів вирішення проблеми безробіття слід віднести: створення нових робочих місць паралельно з вже існуючими; дотації на створення робочих місць та пільги при найманні; допомога малому та середньому бізнесу; перенавчання або підвищення кваліфікації; державне інвестування у виробництво тощо.

Економічна криза, яка охопила усі сфери життя українського суспільства робить традиційні методи мало ефективними. Ефективність політики зайнятості тісно зв'язана з економічною політикою держави, яка повинна поживляти ділову активність одночасно зі скороченням

інфляції, структурною перебудовою економіки, заміною фізично і морально застарілих виробничих фондів для підвищення ефективності їх використання.

Особливістю економічної кризи в Україні є більш глибоке ніж у розвинених країнах світу падіння виробництва. більш застарілі виробничі фонди, застаріла та інфляційна структура економіки, більш низькі доходи населення, не достатньо розвинений внутрішній ринок.

Для скорочення безробіття необхідно створити умови для забезпечення самозайнятості населення (заохочення працювати на невеликих ділянках землі в сільському господарстві і сфері послуг, спрощення порядку виїзду за кордон, забезпечення легальної трудової міграції і соціальний захист трудових мігрантів тощо), організація суспільних робіт, підвищення рівня підтримки соціально незахищених верств населення.

В умовах економічної кризи традиційний підхід до вирішення проблеми зайнятості і подолання безробіття не дає бажаного результату, тому що ця соціальна проблема тісно пов'язана з проблемами економічними. Вихід із кризи можливий завдяки швидкої трансформації економічної системи України і модернізації виробничого потенціалу суспільства.

Література:

1. Ринок праці України // ukrstat.gov.ua

ПРОБЛЕМИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Власюк О.В.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Леоненко Н.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

До суб'єктів господарювання відносять підприємства, установи і організації. За умов планової економіки всі суб'єкти господарства були державними і за їх організацію роботи відповідала держава, боролася з різними небезпеками, з якими стикалося підприємство. У системі ринкової економіки суб'єкти господарства отримали економічну самостійність, яка полягає в тому, що підприємство самостійно розпоряджається своїми коштами, організовує виробництво, реалізує свої товари. Саме тому у сучасній Україні стало популярним питання щодо забезпечення економічної безпеки діяльності суб'єктів господарювання. Фінанси є однією із основних складових, для функціонування будь-якого підприємства, бо якщо не має грошей не буде належно функціонувати кадрова складова підприємства тобто будуть відсутні кваліфіковані робітники, відсутнє використання новітнього устаткування, а також не буде забезпечуватися належний рівень екологічних та технічних

умов праці. Фінансова складова є «фундаментом» розвитку підприємства. Отже, фінансова безпека суб'єктів господарювання - це складова структури економічної безпеки підприємства, яка визначає стан захищеності фінансової сфери підприємства від різного роду загроз, які притаманні йому і включає в себе заходи щодо забезпечення досягнення найбільше ефективного використання ресурсів. Особливостями фінансової безпеки підприємств є:

- система забезпечення фінансової безпеки підприємств є цілісною, адже включає в себе кадровому, технічну, екологічну, інформаційну складову підприємства;

- програма системи забезпечення фінансової безпеки підприємства є унікальною і розробляється окремо для кожного підприємства, адже кожне підприємство розвивається по-різному.

На сьогоднішній день можна виділити наступні загрози фінансовій безпеці:

Зовнішні загрози – це різні негативні дії, які доводять підприємство до кризового становища, чи погіршують конкурентоздатність підприємства на ринку.

До зовнішніх загроз відносять: спекулятивні операції на ринку цінних паперів; недобросовісна конкуренція; недостатній контроль бізнесу з боку держави. Також до зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємств належать форс-мажорні обставини, економічна криза, блокада, ембарго, різка зміна курсу валюти, обвал фондових бірж).

Внутрішні загрози – це недосконалі діяльність самого підприємства, чи різні прорахунки персоналу підприємства через які підприємство неефективно проводить фінансові операції, виробляє не конкурентоздатний товар. До внутрішніх загроз відносять: неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова і кадрова політика.

З вище зазначеного можна зробити висновок, що на сьогоднішній день існує багато проблем на шляху у діяльності суб'єктів господарювання. Основною проблемою діяльності господарств в Україні є недобросовісна конкуренція, яка потребує негайного вирішення. Недобросовісна конкуренція тягне за собою монополізацію ринку, тобто фірма може підвищувати і знижувати ціни на свою продукцію не залежно від дій конкурентів і тим самим не дозволяє вийти на ринок більш економічно слабшим фірмам.

Таким чином, можна стверджувати, що забезпечення фінансової безпеки підприємства, а також боротьба з різними видами загроз пов'язаних з фінансовою сферою підприємства забезпечить його ефективну діяльність і конкурентоздатність на ринку.

Література

1. Основи економічної безпеки України: Навч. посібник / [А. І. Берлач, Т. В. Філіпенко]; – К. 2009

2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність, 2009

3. <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

4. <http://www.br.com.ua/referats/Finance/103690.html>

5. http://libfree.com/136593933_finansifinansova_bezpeka_sutnist_mistse_sistemi_ekonomichnoyi_bezpeki.html

АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Воронова М.М.

ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Любой хозяйственный субъект в условиях рыночной экономики стремится к превышению полученных доходов над произведенными расходами, так как всякая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа развития экономики России является овладение руководителями и менеджерами предприятий современными методами управления формированием прибыли.

Без глубокого изучения прибыли невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности хозяйствования, усиления материальной заинтересованности и ответственности руководителей специалистов и других работников предприятий в достижении высоких конечных финансовых результатов при наименьших затратах ресурсов.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. В условиях рыночной экономики прибыль является одним из основных источников накопления и пополнения доходной части государственного и местного бюджетов; основным финансовым источником развития предприятия, его инвестиционной и инновационной деятельности, а также источником удовлетворения материальных интересов членов трудового коллектива и собственника предприятия.

Роль прибыли в деятельности государства и всех секторов экономики, в том числе и реального, огромна. Прибыль является источником расширенного воспроизводства и материального стимулирования. В прибыли сочетаются экономические интересы предприятия, каждого его работника и всего общества, поскольку последнее заинтересовано в увеличении государственных доходов.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятий России за 2012-2013 годы показал, что сальдированный финансовый результат) организаций (без субъектов малого предпринимательства) в действующих ценах составил +4359,1 млрд.рублей (40,7 тыс. организаций получили прибыль в размере 5482,6 млрд.рублей, 18,0 тыс. организаций имели

убыток на сумму 1123,5 млрд.рублей). В январе-августе 2012г. сальдированный финансовый результат составил (по сопоставимому кругу организаций) +5307,3 млрд.рублей (рисунок 1).

Анализ полученных данных показал, что прибыльность предприятий России в 2013 году снизилась по сравнению с 2012 годом. Доля организаций получивших прибыль за январь-август 2013 г. составила 69,3%, по сравнению с аналогичными данными предыдущего года наблюдается снижение на 2 п.п. В январе-августе 2013г. доля убыточных организаций по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличилась на 2,5 процентного пункта и составила 30,7%.

Снижение прибыльности деятельности российских предприятий в 2013 году соответственно привело к сокращению поступления налога на прибыль в российский бюджет.

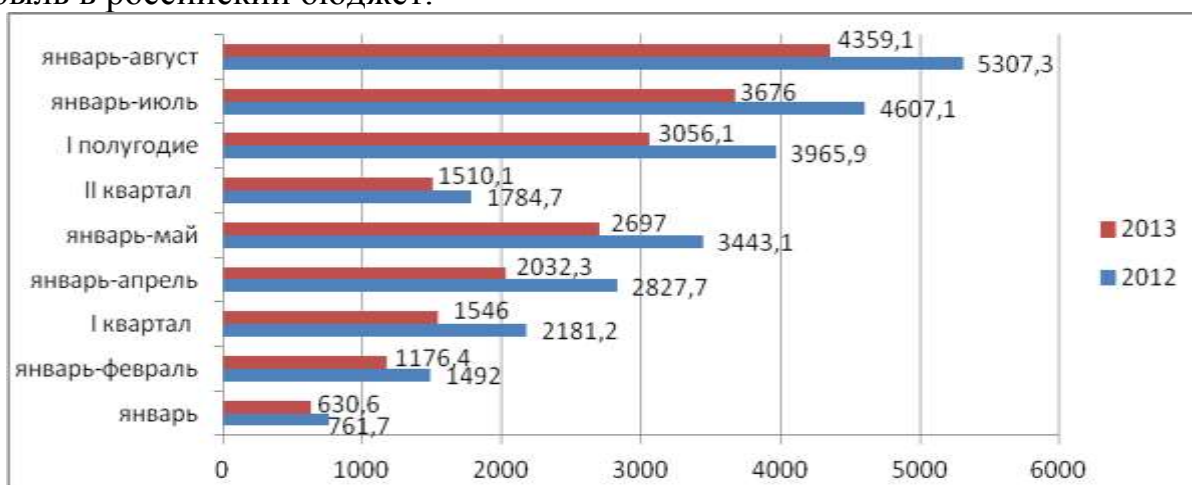


Рисунок 1 – Динамика сальдированного финансового результата предприятий России, не относящихся к субъектам малого предпринимательства [3].

По мнению директора департамента управления активами и исследований рынков ОАО «МФЦ» Илья Сизова, среди причин снижения прибыльности предприятий России можно выделить тот факт, что основным торговым партнером РФ являются европейские страны, где продолжается кризис, а отечественная экономика в то же время страдает от недостатка внутреннего спроса. Также важно заметить, что в 2013 году наблюдается снижение темпов роста ВВП по сравнению с 2012 годом. Среди других причин снижения прибыльности предприятий России в целом в 2013 году, экономисты выделяют также увеличение числа фирм-однодневок. Поскольку налоговая нагрузка на бизнес в 2013 г. возросла, выросла и доля уклоняющихся налогоплательщиков. Однако анализировать сложившуюся ситуацию по снижению прибыльности российских предприятий необходимо по итогам 2013 года в целом, когда уже более ярко будут выражены причины и предпосылки данной негативной экономической тенденции в экономике Российской Федерации.

Таким образом, анализ прибыльности предприятий России показал, что в 2013 году наблюдается отрицательная динамика изменения сальдированного финансового результата. По данным за январь-август 2013 года прибыль снизилась на 2 п.п. по сравнению с аналогичными данными 2012 года. Данное изменение является незначительным, однако наблюдается с начала 2013 года общая тенденция роста темпов снижения прибыли.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В УКРАИНЕ

Головатюк А.И.; Кобзарева А.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Попадинец Е.В.

Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет

Трудовая миграция — вид миграции, представляющий собой совокупность территориальных перемещений людей, связанный с занятостью и поисками работы.

Трудовая миграция Украины — трудовые мигранты-граждане Украины, направляющиеся в страны ближнего и дальнего зарубежья. На Украине появился термин для обозначения подобных мигрантов — «заробітчани» (в русскоязычных СМИ — «заробитчане», букв. «зарабатывающие»), под которыми понимают многочисленных русскоязычных и особенно украиноязычных экономических мигрантов (гастарбайтеров) с Украины, работающих в РФ, на Западе и в столице Украины — Киеве в 1990-х 2000-х годах. Общее число трудовых мигрантов с Украины оценивается в 4,5 миллиона человек. Значителен их вклад в экономику Украины. В частности, только украинские трудовые мигранты, работающие в странах ЕС, за 2007 год переслали на Украину 27 млрд. евро, что составило 8 % от ВВП Украины.

Большинство мигрантов с Украины проникают в РФ и на Запад нелегально, а потому часто становятся жертвами чёрного рынка: торговля людьми, наркоторговля, секс-туризм и прочее. По данным Украинского центра социальных исследований, основные сферы занятости граждан Украины за рубежом — строительство, сельское хозяйство, домашнее хозяйство. Полулегальные методы выхода на рынок зарубежных стран особенно популярны у совершеннолетних украинских женщин.

Традиционно основной поток трудовых мигрантов с Украины направляется в РФ, хотя список направлений значительно расширился и постоянно меняется в зависимости экономической ситуации в той или иной стране. По данным Института народоведения НАНУ и Госстата Украины трудовая миграция в 2010—2012 годах распределялась следующим образом:

Россия — 496,1 тыс., Польша — 167,8 тыс., Италия — 153,3 тыс., Чехия — 150,5 тыс., Испания — 52,6 тыс., Португалия — 21,7 тыс.,

Белоруссия — 21,5 тыс., Венгрия — 23 тыс., другие страны — около 46,6 тыс.

По состоянию на 2011 г. граждане Украины занимали первое место среди легальных мигрантов в страны ЕС — более 200 тыс. получили разрешение на пребывание.

С миграцией связано такое понятие, как «утечка умов» (утечка мозгов). Утечка умов — процесс массовой эмиграции, при которой из страны или региона уезжают специалисты, учёные и квалифицированные рабочие по политическим, экономическим, религиозным или иным причинам. При оценке этого процесса с нейтральной точки зрения можно предположить, что странам, из которых происходит утечка специалистов, наносится весьма значительный экономический, культурный, а иногда и политический ущерб, и напротив, страны, принимающие и обеспечивающие работой специалистов-эмигрантов, приобретают огромный и дешёвый интеллектуальный капитал. Аналогичный процесс вывоза за границу финансового капитала называют «утечка капитала».

Термин утечка мозгов был введен британским Королевским обществом для описания миграционных процессов в среде ученых и инженеров во время и после Второй мировой войны. Эксперты отмечают, что самая большая проблема — это эмиграция образованных людей. По последним данным, с 1996 по 2011 годы из Украины на постоянное место жительства за границу выехало 1622 ученых. Чаще всего ученые выезжали в США, Германию и Россию. И это в ситуации, когда количество ученых-исследователей в Украине с 1991 года по 2013 году сократилось втрое.

Что говорить об украинских студентах, которые все чаще хотят учиться за рубежом. Согласно социологическим опросам, 41% работников в возрасте от 18 до 29 лет признают, что готовы уехать из Украины ради хорошо оплачиваемой и перспективной работы.

По данным заместителя министра социальной политики Л. Дроздовой в 2013 году средний заработок трудового мигранта в месяц составляет 930 долларов США, тогда как на Украине — 380.

Трудовые мигранты с Украины представлены почти исключительно лицами в возрасте 20-49 лет, а максимальный уровень участия в трудовых миграциях наблюдается в возрасте 25-29 лет.

Также, мигранты, уезжающие за границу, возвращаются обратно, не из-за маленькой зарплаты, а совсем по другим причинам. Одной из таких причин является желание жить в позитивной среде, где люди улыбаются друг другу, а не проявляют агрессию и безразличие.

Можно сделать вывод, что процесс миграции происходит постоянно из-за экономических, политических причин. Но и моральные факторы забывать тоже нельзя. Люди не всегда едут за границу в поисках лучшей зарплаты, иногда они просто хотят поменять окружающую среду и что-то в своей жизни, а некоторые просто думают, что за рубежом лучшая жизнь,

но по истечению времени им не хватает родных людей. Ведь менталитет тоже формирует наше счастье и не всегда оно в деньгах.

Литература:

1. Демографический понятийный словарь / Под ред. А.А. Рыбаковского

2. Трудовая миграция из Украины.
[http://ru.wikipedia.org/wiki/\[электронный ресурс\]](http://ru.wikipedia.org/wiki/[электронный ресурс])

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Гольдфарб А.Г.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В связи с отсутствием достоверных статистических данных об экономике Украины, судить о перспективах её экономического развития довольно трудно. Однако отдельные признаки могут быть основной для определения приблизительных перспектив. А именно:

1. Большая доля импортных товаров на украинском рынке. Обилие на внутреннем рынке дешевых импортных товаров не дает возможности развития отечественного производства. С одной стороны, такая ситуация может свидетельствовать о неконкурентоспособности отечественных товаров. С другой стороны, данная ситуация является негативной и её необходимо исправлять. Проблему можно решить путем повышения ввозной таможенной пошлины. Однако, эффективность данного метода довольно сомнительна, так как противоречит принципам нормальной конкуренции. Есть риск того, что такие меры приведут к тому, что украинцы будут вынуждены покупать некачественные дорогие отечественные товары вместо относительно качественных и дешевых импортных. Однако если учесть, что по некоторым официальным публикуемым источникам половина импорта ввозится на территорию Украины как контрабанда, то его легализация может привести к снижению импорта или же к повышению цен на импортные товары, что, в свою очередь, может способствовать развитию отечественного производства и без повышения ввозных пошлин. Стоит отметить, что сокращение импорта в секторе товаров сельскохозяйственного производства дало бы наиболее быстрый и ощутимый эффект, поскольку каждое рабочее место в сельском хозяйстве способно дать 6 рабочих мест в промышленности.

2. Отсутствие реформ. Реформы, о которых нас постоянно информируют, сами себя пока не обнаруживают. К примеру, налоговая реформа. Мы наблюдаем изменение уровня налоговых ставок, которое назвать реформами невозможно. Реформы – не просто изменения, это изменения качественного характера, при которых меняются принципы функционирования реформируемого объекта. Если говорить о налоговой

системе, достойным примером реформы могла бы стать отмена налога на добавленную стоимость. Сейчас он выполняет функцию поддержания бюджета страны за счёт сдерживания темпов развития экономики. При этом он ещё является правовой основой для функционирования коррупционных схем хищения государственных денег, а также основой для развращения чиновничьего аппарата.

3. Отсутствие стратегии экономического роста. Существует два стратегических пути достижения экономического роста: экономика предложения и экономика спроса. Первый осуществляется за счёт воздействия на экономику через повышение производительности труда в реальном секторе. Второй путь лежит через повышение покупательского спроса, который в условиях безработицы можно реализовать и без повышения производительности труда. Оба эти пути (метода) по способу реализации можно разделить на бюджетные и монетарные. Если рост финансируется за счёт бюджета – это бюджетный путь. Если экономика возрождается за счёт ресурсов банковской системы, то путь достижения такого эффекта называют монетарным. Все остальные экономические и политические решения правительства подчиняются единой цели – продвижению экономики по выбранному пути. Такой стратегический путь не объявляется, поскольку отсутствует. Несогласованность принимаемых мер ощутимого глобального эффекта не даст.

4. Рост внешней задолженности чаще всего, свидетельствует о достижении некоторыми кругами своих личных интересов, которые прикрываются видимым временным ростом благополучия народа. Тот факт, что этот рост временный, остаётся незамеченным. Зато процент по долговым обязательствам придётся выплачивать. Так рост задолженности, как признак, также свидетельствует о мрачных перспективах в развитии экономики.

Таким образом, отсутствие четкой стратегии в области реформирования экономики в разрезе трудовой, налоговой, внешней политики не дает возможности говорить о наличии положительных тенденций в развитии экономики Украины.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Гриджина Н.С.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Одной из наиболее чувствительных отраслей, в которой могут возникнуть определенные экономические и финансовые сложности в связи с новыми условиями, вызванными членством России в ВТО, является сельское хозяйство.

По данным исследования Российской ассоциации производителей сельхозтехники прямой эффект от снижения импортных пошлин – снижение внутреннего сельхозпроизводства на 8,1%, снижение объемов сельхозпроизводства повлечет сокращение рабочих мест, прямые потери бюджета России от снижения пошлин на сельхозпродукцию, производства и безработицы – 94 млрд. рублей.

В докладе «ВТО Информ» и StrategicBusinessSolutions говорится, что совокупные потери сельхозпроизводства составят 3,3 трлн. руб. или 35% недополученного роста. Данная цифра связана с увеличением импорта продуктов животноводства до 25-40%, сокращением спроса на фуражное зерно и разорением до 20-30% российских сельхозпроизводителей. В результате будет потеряно до 1,7 миллиона рабочих мест.

По данным исследования, проведенного Центром экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) при Российской экономической школе при содействии компании «Эрнст энд Янг», изменения объема производства и уровня занятости в сельском хозяйстве вследствие вступления в ВТО таковы: уменьшение объема производства составит 1,17%, уменьшение оплаты квалифицированного труда – 0,84%, уменьшение оплаты неквалифицированного труда – 0,38%.

Потери российского Агропрома, по расчетам ученых Российской академии сельскохозяйственных наук, после вступления в ВТО составят 4 млрд. долл. в год.

Оценивая ситуацию на рынке агропродовольственной продукции на сегодняшний день, следует отметить, что Россия продолжает оставаться нетто-импортером по таким видам продукции, как мясо, молочная продукция, овощи, фрукты, сахар. Членство в ВТО сделает российское сельское хозяйство более уязвимым, что может также привести к исчезновению отдельных его сегментов. Возможно, что сравнительно чистые продукты будут вытеснены с прилавков ввозимыми дешевыми генетически модифицированными аналогами. Таким образом, после присоединения регулирующие возможности российского государства должны будут уменьшиться, а преимущества отечественных предприятий будут изъяты как недопустимые привилегии в формально равноправном торговом мире.

Отечественным предприятиям необходимо уметь составлять достойную конкуренцию международному бизнесу, поскольку не исключена ситуация, что иностранные компании переместят производство в Россию, привнеся самые современные технологии и воспользовавшись российскими дешевыми рабочей силой и энергетическими ресурсами.

Рассмотрим обязательства в области сельского хозяйства, которые взяла на себя Россия, после вступления в ВТО.

1. Ограничение государственной поддержки сельского хозяйства. После вступления России в ВТО здесь начнет действовать принятая в этой организации классификация мер поддержки по «корзинам».

2. Снижение ставок импортных пошлин на сельхозпродукцию. Ставки импортных пошлин снижаются практически на все продукты сельского хозяйства, в том числе – производимые на территории страны. Средневзвешенная ставка снизится примерно на 30%: средневзвешенная ставка Единого таможенного тарифа – 15,634%, средневзвешенная ставка ВТО начальная – 15,178%, конечная – 11,275%. Средняя максимальная пошлина по сельскохозяйственным товарам будет равна 10,8%.

3. Обнуление экспортных субсидий в сельском хозяйстве. Россия обязалась не предоставлять никаких экспортных субсидий в сельском хозяйстве. Налоговые льготы по уплате НДС на некоторые виды сельскохозяйственной продукции, произведенной в России, будут отменены к моменту присоединения к ВТО.

4. Отмена налоговых льгот по уплате НДС на некоторые виды сельскохозяйственной продукции, произведенной в России. В рамках подготовки к присоединению к ВТО Минфин предполагает повысить льготную ставку налога на прибыль с 0% до 18% уже с 2012 г., а в 2016 г. – до 20%.

При вступлении России в ВТО для вывода продукции на мировой рынок теоретически появляется больше возможностей, что является, несомненно, большим преимуществом, но фактически, чтобы выйти на данный рынок, необходима, прежде всего, серьезная защита позиций на собственном рынке.

Список литературы

1. Вступление России в ВТО. Последствия для села и экономики. М.: Российская ассоциация производителей сельхозтехники, 2012. 14 с.

2. Вступление России в ВТО: аналитический обзор: Центр экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР) при Российской экономической школе при содействии компании «Эрнст энд Янг», 2012. 92 с.

3. О рисках и угрозах обеспечения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО. URL: <http://www.vniiesh.ru/news/9651.html>

4. Оценка макроэкономических последствий вступления России в ВТО. М.: «ВТО Информ», StrategicBusinessSolutions, 2012. 40 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

к.е.н. Деділова Т.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У «Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» [1] зазначається, що стимулом поглиблення інтеграційних процесів між країнами Центральної Європи та

Україною є адекватність завдань економічних перетворень. Перш за все, йдеться про освоєння моделі інноваційного розвитку. Про доцільність використання такої моделі свідчить досвід багатьох країн світу, які досягли стратегічного успіху в боротьбі за інноваційну першість.

Що стосується нашої держави, то згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» та Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [2, 3], головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Відповідно до цього основними принципами державної інноваційної політики є [1]: визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази в сфері інноваційної діяльності; фінансова підтримка та сприятлива кредитна й податкова політика в інноваційній сфері; розвиток інноваційної інфраструктури; активне використання та нарощування потужності наявного інноваційного потенціалу; забезпечення ефективного функціонування системи «наука – виробництво – фінансово-кредитні інститути – ринок»; підтримка дрібного підприємництва у науково-виробничій сфері; впровадження заходів з питань оцінки, та контроль за використанням і захистом інтелектуальної власності; посилення міжнародної науково-технологічної кооперації з метою просування вітчизняної інноваційної продукції на зовнішній ринок тощо.

У Концепції переходу України до ринкової економіки підкреслюється, що основною метою державного регулювання економіки є досягнення ефективного постійного й стабільного економічного, соціального, наукового та культурного розвитку країни [4]. Однак процес адаптації України до глобальних тенденцій розвитку знаходиться ще на початковій стадії, про що яскраво свідчить відсутність попиту на вітчизняний інноваційний продукт на зовнішньому ринку.

Вітчизняна наука фактично перестала бути головним фактором соціально-економічного розвитку, і це відбувається в той час, коли інноваційна політика у промислово розвинутих країнах є сполучною ланкою між сферою академічної науки і промисловим виробництвом.

Досвід Великобританії, США, Франції, Німеччини, Швейцарії, Японії й інших країн переконує, що найкращих результатів досягнуто у тих державах, де встановлено великі пільги і на триваліший термін. Досвід США, Японії, Ізраїлю, Великобританії, Швеції, Канади свідчить про створення програм субсидіювання інноваційної діяльності приватних підприємств на державному рівні. Для фінансування інновацій прикладного характеру у більшості країн світу використовується прибуток підприємства. На відміну від цього вітчизняним чинним законодавством

звільняються від податку на додану вартість фундаментальні дослідження та НДДКР, що здійснюються за рахунок держбюджету. Однак важливі витратні стадії інноваційного проекту – патентування, розробка конструкторської і технологічної документації, організація виробництва, інноваційний маркетинг – як і раніше, залишаються без належної уваги і підтримки органів влади. Крім того, повільний розвиток інноваційних процесів спостерігається через відсутність їх підтримки інституційними інвесторами.

Фактично інноваційну функцію держави зведено до такого. Безпосереднє управління науковою діяльністю здійснює Міністерство освіти і науки України. У свою чергу, наукові і прикладні дослідження проводять установи НАНУ та науково-дослідні й проектні інститути окремих галузей народного господарства, результати роботи яких втілюють у життя Міністерство промислової політики та галузеві відомства. Крім того, окремі дорадчі функції виконує й Рада з питань науки та науково-технічної політики. І, нарешті, Державна служба статистики комплексно вивчає стан розвитку науково-технічної діяльності в країні.

Література:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416с.
2. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 01.12.1998р. №284-ХІV // Відомості Верховної Ради України. – 1999, №2-3.
3. Закон України „Про наукову і науково-технічну діяльність” від 04.07.2002р. №4-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2002, №36.
4. Геєць В. Социогуманитарные составляющие перспектив перехода к социально-ориентированной экономике в Украине / В. Геєць // Экономика Украины. – 2000. – №1. – С.4-11; №2. – С.4-12.

ПРОБЛЕМЫ ВХОЖДЕНИЯ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Задорожная А.В., Талыбов Д.

Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет

Научный руководитель: к. э. н. доцент Яворская Л.М.

Идея европейского выбора Украины распадается на 2 составляющие.

Первая - для общего пользования: Европа - это высокие стандарты жизни, демократии и стабильности. Против такой идеи не возражает большинство граждан Украины высказывается за членство в ЕС.

«..Мы должны совершенствовать свое законодательство и пытаться адаптировать его к европейскому, и только тогда у Украины появится надежда на вступление в Европейский Союз..»- на счет этого высловился

Юрий Ехануров, глава комитета Верховной Рады по вопросам промышленной политики и предпринимательства.

Вторая составляющая, которая редко высказывается откровенно, сводится к тому, что членство в ЕС сделает невозможным какую-либо широкую интеграцию, Украины, в первую очередь, с Россией, а также «..подписание соглашения с Евросоюзом Украине экономически дает минус, потому что прогнозируется рост импорта на 2, может быть, 4 млрд. долларов, вытеснение украинских товаров с внутреннего рынка»- прогнозирует Сергей Глазьев. Т.е. - это означает, что украинские товары начнут вытесняться европейскими. [2, с.10]

Судя по протяженности сети автомобильных путей, Украину смело можно называть очень крупной дорожной страной. Тем более что по нашей территории проходит три международных и четыре национальных транспортных коридора (5240 километров). Но качество покрытия и дорожный сервис еще далеки от того, к чему уже давно привыкли в так называемых цивилизованных странах.

На сегодняшний день высокие социальные стандарты в странах ЕС позволили его гражданам сформировать значительные финансовые сбережения. По этим показателям Украина, как и Россия, тоже отстает от стран ЕС и еврозоны в десятки раз. При этом соотношение финансовых активов на жителя в ВВП в Украине и России намного ниже, чем в странах ЕС и еврозоны. [1, с.26]

Таким образом, даже с учетом важной социальной перегрузки экономики стран ЕС, Украина, как и Россия, значительно отстает от основных европейских социальных стандартов. Таким образом, даже с учетом важной социальной перегрузки экономики стран ЕС, Украина, как и Россия, значительно отстает от основных европейских социальных стандартов.

Перспективы экономического взаимодействия Украины с ЕС и его странами-членами зависят в первую очередь от рациональности экспортной политики Украины относительно этого региона. Стратегия выхода на рынки стран ЕС должна сочетать сырьевое направление с направлением проникновения на рынки продукции с высокой степенью обработки на основе тщательным образом проведенной диагностики конкурентоспособности украинских товаров и услуг на рынке стран ЕС. Важным перспективным заданием должен стать выход на рынки стран ЕС с принципиально новыми изделиями: в отрасли ракетной и авиационной техники, среднего и большого машиностроения, приборостроения, отдельных производств электронной и электротехнической промышленности, производства сварочной аппаратуры. А также внедрение и развитие среднесрочных и долгосрочных программ интеграции Украины в ЕС.

Вхождение Украины в состав ЕС позволит создать более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что может

положительно повлиять на экономическое развитие страны. От процесса интеграции с ЕС, прежде всего, выигрывают украинские фирмы, которые заинтересованы в оптимизации деятельности, в том числе через сотрудничество и кооперацию с иностранными компаниями в рамках региона без таможенных и других ограничений. Правительство ожидает, что благодаря участию в ЕС металлургия получит дополнительные инвестиции. [5, с.20]

Таким образом, Украина должна развиваться как в экономических, так и в правовых сферах, чтобы стать полноправным членом Европейского Союза.

Список литературы:

1. Бендерський Ю. Реалії світогосподарських процесів і місце в них України // Економіка України. - 2009 - №1. - с.70-75.
2. Бойко О.В. Міжнародний імідж України: який він і кому потрібний // Трибуна. -2013-№1-2. -с.12.
3. Економічна політика: учебное пособие под ред. Буяна И.В. - тернополь: ТАНГ, 2012.

ЦІЛІ РЕФОРМУВАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

К.е.н., доц. Касатонova І.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Макроекономічне регулювання розвитку економічної системи України обґрунтовується тим, що організація виробництва, розподілу й обміну кожною країною регулюється її конституцією і законами. Економічна політика країни втілюється у законах, які регулюють процеси формування національних продуктивних сил, систему фінансів, виробництва, товарообміну тощо.

Досвід країн з трансформаційною економікою призводить до висновку про те, що не стільки форма власності, скільки характер управління підприємствами і наявність конкурентного середовища визначають рівень їхньої економічної ефективності і темпи зростання виробництва [1].

Головною метою економічної системи України є створення конкурентоспроможної і ефективної економіки. При цьому механізми і методи досягнення цієї мети містять у собі набір інструментів, що дозволяє створити сприятливе середовище для діяльності усіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності.

Також перед національною економікою ставляться й інші цілі [2]:

1. Стабільні високі темпи росту національного обсягу виробництва. Це означає стійке зростання виробництва товарів і послуг у даній країні без різких змін, спадів і криз.

2. *Стабільність цін.* Потрібно враховувати, що незмінні протягом тривалого часу ціни сповільнюють темпи росту ВВП, знижують зайнятість населення. Низькі ціни гарні для споживача, але позбавляють стимулу виробника, високі ж, навпаки, стимулюють виробництво, але знижують купівельну спроможність населення. Тому досягнення стабільності цін у сучасній ринковій економіці означає не «заморожування» їх на тривалий період, а планова регульована зміна.

3. *Підтримка зовнішньоторговельного балансу.* На практиці це означає досягнення відносної рівноваги між експортом і імпортом, а також стабільний обмінний курс національної валюти на валюти інших країн. Якщо в країну ввозиться більше товарів, чим продається за кордон, то виникає негативне сальдо торговельного балансу. Якщо вивозиться більше товарів, чим надходить у країну, то говорять про позитивний сальдо. На стан торговельного балансу значний вплив робить курс валюта-величина грошової одиниці однієї країни, вираженої в грошовій одиниці іншої країни. Підвищення або зниження курсу валют може змінити досягнутий баланс і викликати позитивне або негативне сальдо.

4. *Високий рівень зайнятості.* Він досягається у випадку, якщо кожен бажаючий одержати роботу знаходить неї. Але це не означає, що повна зайнятість охоплює все працездатне населення країни. У будь-якій країні в кожен даний момент часу є визначена кількість людей, що тимчасово не працюють у зв'язку зі зміною місця роботи або місця проживання. Крім того, завжди є структурне безробіття, обумовлена невідповідністю структури нових робочих місць, пов'язаних із упровадженням нових технологій, наявній структурі робочої сили і відставанням останньої по кваліфікаційних вимогах і нових професіях від попиту на ці професії.

Україна і Китай наочно показали, що конкуренція більш важлива для успішного економічного розвитку, ніж зміна форм власності. Китай розширив сферу конкуренції без приватизації державних підприємств. В Україні відбулася приватизація переважної частини економіки, але формування конкурентної сфери проходить досить повільно [3].

Економічну систему кожної країни визначають такі чинники:

- *реальні продуктивні сили:* чисельність зайнятих працівників, кількість задіяного основного капіталу, залученого оборотного капіталу та їх розміщення на території країни;

- *реальні фінансові відносини:* система податків, бюджетів, банків, кредитування, стимулювання виробництва і праці, швидкість обертання грошей, ресурсів і товарів;

- *реальне управління і регулювання* національно-економічними, регіональними, мікроекономічними виробничими і соціальними процесами.

Взаємодія цих чинників в окремій країні визначає стан її економічної системи. Критеріями оцінки економічного стану є найзагальніші показники затрат і результатів виробництва. Такі показники називають

макроекономічними, тобто такими, які характеризують економічну систему загалом.

Науковці вважають, що сучасна модель економічної системи України не має інноваційного спрямування. Такі висновки ґрунтуються на тому, що на сьогоднішній день в Україні не створено великих корпорацій, які б створювали високі технології.

Література:

1. Кривобок В.Ю. Проблеми реформування управління соціально-економічним розвитком України / В.Ю. Кривобок // Вчені записки Харківського інституту управління: науковий журнал: Випуск № 34. – Харків: ХІУ, 2013. – С. 84-86.

2. Дмитрієв І.А. Національна економіка: Навч.-метод. Посібник / І.А. Дмитрієв, С.Ф. Большенко, Д.А. Горовий. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2008. – 86 с.

3. Економіка України в умовах глобалізації / За заг. ред. І.М. Школи, О.В. Бабінської. – Чернівці: Книги ХХІ, 2010. – 528 с.

СУТЬ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Кобец А.Ю.

наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Глобалізація світової економіки привела до того, що на механізм світового господарства все більше почали діяти всесвітні проблеми. Ці проблеми наприкінці 60-х - на початку 70-х рр. отримали назву глобальних, а в науковий обіг був уведений термін "глобалістика", як специфічне направлення міжнародних економічних досліджень. Семантично поняття глобальні проблеми сучасності пов'язане з англійським словом "Globe" (земна куля).

У цілому глобалістика як самостійна сфера знань про найбільш загальні, планетарні проблеми сучасного та майбутнього розвитку людства перебуває у процесі становлення.

Глобальні проблеми, які викликають тривогу всього світу й ставлять під питання існування життя на Землі, виразно визначилися наприкінці ХХ ст. і значно загострилися надалі.

Головна причина їхнього загострення - високі темпи економічного зростання на основі використання досягнень науково-технічної революції. Глобальні проблеми сучасного світового співтовариства - це негативні результати науково-технічного й економічного прогресу. Кожний етап прогресивного розвитку суспільства залишає за собою складні невирішені соціально-економічні проблеми. Інакше кажучи, прогрес неминує містити у собі й елементи регресу. Суспільство може запобігти негативним тенденціям економічного зростання. Однак чим вище темпи науково-

технічного прогресу й економічного зростання, тим більш складним, дорогим й віддаленим у часі стає процес "знеболювання" його досягнень.

З позицій негативних наслідків науково-технічного й економічного прогресу доцільно розглядати всю сукупність глобальних проблем сучасного світу.

Більшість дослідників сходиться в тім, що, незважаючи на всю розмаїтість глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, що виділяє їх на тлі інших проблем світової економіки. Така специфіка глобальних проблем полягає в тім, що вони мають ряд загальних ознак: носять загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси й долі всього (або принаймні більшості) людства; загрожують людству серйозним регресом в умовах життя й подальшому розвитку продуктивних сил (або навіть загибеллю людської цивілізації як такої); мають потребу в терміновому й невідкладному вирішенні; взаємозалежні між собою; вимагають для свого вирішення спільних дій усього світового товариства.

При класифікації глобальних проблем виділяються дві основні групи: 1) проблеми природно-кліматичного характеру; 2) проблеми соціально-економічного й політичного характеру. Виходячи із цих ознак, в основному до глобальних стали відносити такі проблеми світового розвитку:

- 1) демографічну;
- 2) подолання бідності й відсталості;
- 3) екологічну;
- 4) миру, роззброювання, запобігання світової ядерної війни (проблема миру й демілітаризації);
- 5) продовольчу;
- 6) природних ресурсів;

Як бачимо, до глобального прийнято відносити загальнопланетарні проблеми, які, зачіпаючи інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети, вимагають для свого рішення зусиль усього світового співтовариства. Всі вони й кожна окремо породжені комплексом специфічних причин, які обумовлені особливістю розвитку продуктивних сил, географічного середовища, природно-кліматичними умовами, рівнем прогресу техніки й іншими різноманітними причинами.

Ретельно проаналізувавши поведження світової системи, економісти одержали цікаві висновки про те, що при збереженні дійсних темпів росту населення, забруднення навколишнього середовища, споживання ресурсів найближчим часом людство підійде до меж свого росту й, як наслідок, відбудеться падіння виробництва й чисельності населення. Другий висновок полягає в тому, що існує можливість змінити ці тенденції через досягнення стану глобальної рівноваги, і чим швидше ми почнемо прагнути до даної рівноваги, тим ефективніші будуть результати.

Загострення загальних для всього людства глобальних проблем підсилює необхідність погоджених дій по їх вирішенню, необхідність спільного вироблення оптимальних варіантів розвитку. Світове співтовариство може протистояти цьому виклику, лише об'єднавши зусилля й ресурси, тому що вирішення глобальних проблем вимагає величезних витрат.

За деякими оцінками щорічні витрати на вирішення глобальних проблем повинні становити близько 1 трлн дол. Вишукати такі значні кошти досить складно, зараз людство таких коштів не має, тому що до кінця 90-х рр. річний світовий валовий продукт склав близько 30 трлн дол. Звідси важливого значення набувають рейтинг тієї або іншої проблеми й фінансування її вирішення відповідно до рейтингу.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Ковалёва Э.В., Петрова К.А.

Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на сегодняшний момент является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни.

Отношение к глобализации как специалистов, так и всех жителей нашей планеты очень неоднозначно, а порой и диаметрально противоположно. Это связано с разными точками зрения на последствия глобализационных процессов, в которых одни усматривают серьезную угрозу мировой экономической системе, а другие видят средство дальнейшего прогресса экономики. Несомненно, последствия глобализации могут носить как позитивный, так и негативный характер, однако альтернативы ей нет, в связи с чем основное внимание в статье уделено исследованию опасностей (угроз), которые несут эти процессы, и возможностей и выгод, возникающих в процессе глобализации.

На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п. Кроме того процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира.

На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Большинству крупнейших транснациональных корпораций приходится действовать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности. Компании мыслят в глобальных категориях покупателей, технологий, издержек, поставок, стратегических альянсов и конкурентов. Различные звенья и стадии проектирования, производства и сбыта продукции размещаются в разных странах, унифицируясь в международном масштабе. Создание и развитие транснациональных фирм позволяет обойти множество барьеров (за счет использования трансфертных поставок, цен, благоприятных условий воспроизводства, лучшего учета рыночной ситуации, приложения прибыли и т.д.).

Глобализация осуществляется прежде всего через регионализацию, когда внешнеэкономические связи страны ориентируются на свой и соседние регионы. На базе регионализации идет международная экономическая интеграция, т.е. срастание экономик соседних стран в единый региональный хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между их компаниями. Так возникают интеграционные объединения, призванные регулировать интеграционные процессы между странами-участницами.

Интернационализация мировой экономики, постепенно переходящая в глобализацию, превращает мир в поле деятельности ТНК. Однако как национальные, так и транснациональные компании в своей внешнеэкономической деятельности ориентируются прежде всего на рынки соседних стран. В их внешнеэкономических связях преобладают соседние с ними регионы. Внешнеэкономическая ориентация страны на свой и соседние регионы мира называется регионализацией. Примером такой внешнеэкономической деятельности является Евросоюз, где на взаимные капиталовложения приходится более 55% всего ввоза и вывоза капитала.

Глобализация и регионализация являются ведущими процессами мирового развития, главными векторами современности. Процессы интернационализации хозяйственной жизни идут уже не один десяток лет, но именно в последние годы долго накапливающиеся количественные и качественные изменения в процессах глобализации и регионализации привели к новому статусу экономической жизни в целом, к новому содержанию международных экономических отношений. С одной стороны, все больше экономических объединений и группировок возникает на мировой арене, образуя региональные экономические пространства. С другой стороны, интеграция на глобальном уровне стирает границы между странами и региональными объединениями,

взаимодействующими между собой путем международного обмена продукцией, услугами, капиталом и технологиями. Мир превращается в один «большой город» с отдельными районами.

Список литературы:

1. <http://www.dslib.net/economica-mira/globalizacija-i-regionalizacija-mirovoj-jekonomiki.html>
2. http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/shtml#1_1
3. <http://www.bibliotekar.ru/istoriya/252.htm>

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ

В.В. Крикун

Научный руководитель: к.ю.н., профессор В.В. Сергиенко
Харьковский национальный экономический университет

Создание системы независимого финансового контроля (аудита), направленного на защиту интересов владельца, является результатом совместных усилий заинтересованных специалистов на пути реформирования экономики, развития ее частного сектора, перестройки гражданского общества.

В Украине аудит является сравнительно новым видом деятельности и потому, процесс его развития сопровождается возникновением проблемных вопросов, которые обусловлены влиянием целого ряда факторов и обстоятельств.

За рубежом надзор за деятельностью аудиторов и качеством их работы осуществляют профессиональные и общественные организации, надзорные органы государственного и частного сектора. В Украине аналогичные функции должна выполнять, прежде всего, Аудиторская палата Украины (АПУ). Тем не менее, система контроля качества аудиторских услуг со стороны АПУ на данном этапе находится в состоянии становления и развития. Так, в настоящее время предпринят ряд организационных шагов (например, в конце 2007 г. создано специальное структурное подразделение АПУ - Комитет по контролю за аудиторской деятельностью) и разработан пакет нормативных документов, определяющих формирование данной системы: Положение по национальной практике контроля качества аудиторских услуг 1, утвержденное Решением АПУ № 182/4 от 27.09.2007 г.; Положение о внешних проверках систем контроля качества аудиторских услуг, созданных аудиторскими фирмами и аудиторами в соответствии с профессиональными стандартами, законодательными и нормативными требованиями, утвержденное Решением АПУ № № 201/4 от 23.04.2009 г.; Положение о Совете (Раде) общественного надзора в аудите, утвержденное

приказом Государственного Комитета по вопросам регуляторной политики и предпринимательства от 16.05.2009 г.

Проблема качества аудиторских услуг в Украине обусловлена тем, что в нашей стране сформировалось ошибочное отождествление ее с контрольно-ревизионной работой. Под аудитом вначале его становления понимали в основном проверку работы финансового отдела или бухгалтерии. Сейчас в Украине происходит переход к общемировому подходу, согласно которому аудит - это независимая проверка бухгалтерской отчетности с целью выражения мнения о ее достоверности. Кроме того, проблема качества аудиторских услуг связана и с тем, что у субъектов аудита часто нет четкого представления о назначении аудита, его методах и принципах работы, правах и ответственности заказчика, а также о том какую ответственность несут аудиторы, какие санкции предусмотрены в случае некачественного предоставления услуг и кто контролирует качество услуг аудитора, где и каким образом можно обжаловать его некачественную работу и т. д.

Общественные профессиональные организации аудиторов – Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины (ФПБАУ), Украинская ассоциация сертифицированных бухгалтеров и аудиторов (УАСБА), Союз аудиторов Украины (САУ), Федерация аудиторов, бухгалтеров и финансистов АПК Украины (ФАБФ АПК Украины), Украинское общество финансовых аналитиков (УОФА) – еще не являются массовыми, много аудиторов и бухгалтеров находятся вне этих структур. Эти организации пока реально не влияют ни на подготовку и сертификацию бухгалтеров и аудиторов, ни на соблюдение ними кодекса этики, их роль сводится к популяризации профессии, изданию международных стандартов учета и аудита и т.п., то есть ограничивается проведением сугубо формальных мероприятий.

Таким образом, проблема качества аудиторских услуг в Украине является следствием как консерватизма мышления субъектов аудита, так и несовершенной системы нормативного обеспечения отдельных звеньев аудита и существованием тех нерешенных вопросов, которые рассмотрены далее.

Организация аудита в Украине должна предусматривать решение таких первоочередных заданий, как определение статуса аудитора в системе отношений между хозяйствующими субъектами, кредитно-финансовыми органами государством. определение прав и обязанностей аудитора в отношениях с заказчиком, формирование методического обеспечения оформления процесса аудита, разработка методических рекомендаций из проверки практикующих аудиторов, а также перечень несущественных, основных существенных, грубых ошибок.

Исходя из изложенного, развитие национального аудита должно базироваться на переосмыслении теоретических принципов и практической организации осуществления аудиторских проверок в

соответствии с современными требованиями, что приведет к эффективной деятельности аудита, и будет способствовать дальнейшему его развитию.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРКМЕНИСТАНА

Курбанова Р.А., Бекниязов К.
Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.

Экономические перемены в Туркменистане последовали сразу же после провозглашения независимости. В 1994 инфляция превысила 2400%, а ВВП снизился за тот же период на 50%. Только в 1995 правительство приступило к проведению умеренных реформ по перестройке и развитию экономики. В результате уровень инфляции снизился до 100% в год, однако искусственно поддерживавшийся курс маната и различные трудности для иностранных инвесторов и кредитных организаций привели к дальнейшему спаду экономики в 1998. ВВП страны на 2013 составлял 31,34 млрд. долл., по секторам ВВП делится на: сельское хозяйство – 27%, индустрия – 50% и прочие службы составляют 23%. В 2008 году ВВП увеличился по сравнению с 2000 годом в 2,5 раза за этот же период ВВП на душу населения вырос в 2,1 раза и составил в 2008 году 10,600 долларов США (рис.1).

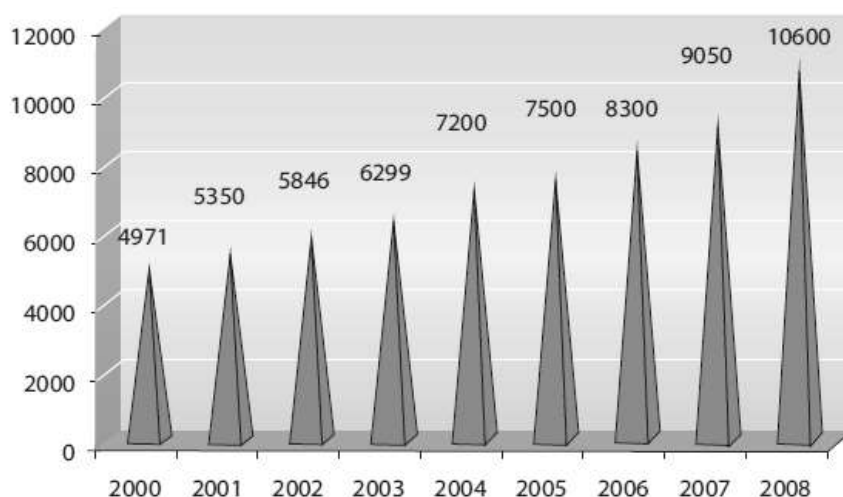


Рисунок 1. ВВП на душу населения (ППС), доллары США

В 2012 году внешнеторговый оборот Туркменистана составил 13,4 миллиардов долларов США. По сравнению с 2011 годом экспорт увеличился на 2,2 миллиарда долларов США и составил 8,9 миллиардов долларов США, импорт – 4,4 миллиарда долларов США. Положительное сальдо в 2009 году составило 4,5 миллиардов долларов США. Внешнеторговый оборот Туркменистана в 2010 году составил 17,6

миллиарда долларов, что на 32 процента больше по сравнению с 2012 годом. Статистическое агентство Туркменистана сообщает, что экспорт продукции составил 11,9 миллиарда долларов, или на 33,7 процента больше аналогичного прошлогоднего показателя. Импорт продукции достиг 5,7 миллиарда долларов. Число торговых партнеров страны возросло до 96 государств. В свою очередь, экспорт продукции превышает импорт в 2,1 раза. Положительное сальдо составило 6,2 миллиарда США. Столь большой размер положительного сальдо связан с экспортным потенциалом страны по газу [10, с.42].

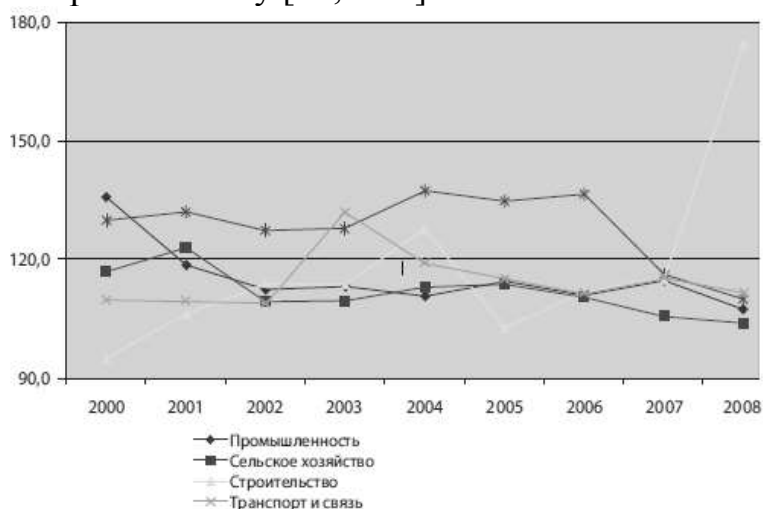


Рисунок 2 - Темпы роста ВВП Туркменистана по отраслям экономики в сопоставимых ценах, в процентах к 2009 году

При росте абсолютных объемов инвестиций в основной капитал, их доля в ВВП сократилась с 34,7% в 2007 году до 18,4% в 2011 году. Среднегодовой темп роста объемов инвестиционных вложений за 2007-2012годы составил более 14%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киреев А. Международная экономика. В 2-х частях. — М.: Международные отношения, 1997. Ч. 1, 1999. Ч. 2.
2. Кудров К.М. Мировая экономика: учебник для вузов. — М.: Изд-во БЕК
3. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М.: Прогресс

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Наджафова М.Н.К, Рогова А.О.

Научный руководитель к.э.н., доц. Титарь О.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогодні в Україні однією з найактуальніших проблем є проблема високої диференціації населення за рівнем доходу, що негативно позначається на економіці країни.

Процеси соціальної диференціації спостерігаються в усіх трансформаційних економіках. Однак варто визнати, що в Україні ступінь доходної нерівності не має аналогів серед східноєвропейських країн. Так, співвідношення між середніми доходами 10% найбільш багатого населення і найменш забезпеченого в Росії складає 20,3; у Литви - і 7,9; у Польщі – 7,8; а в Україні і Білорусі – 6,9 [2].

Проаналізуємо диференціацію оплати праці за видами економічної діяльності. Так, найбільш оплачуваними в економіці залишаються працівники фінансових установ, а серед промислових видів діяльності – підприємств із добування пилюно-енергетичних корисних копалин та виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці в 1,5-3,1 рази і склала 4500 грн.

Водночас абсолютна величина заробітної плати працівників, зайнятих на підприємствах рибальства та рибництва, сільського господарства, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, освіти, текстильному виробництві, виробництві шкіри та виробів зі шкіри, діяльності готелів та ресторанів не перевищувала 70 % від середнього рівня по економіці – 2176 грн. (рис. 1) [3].

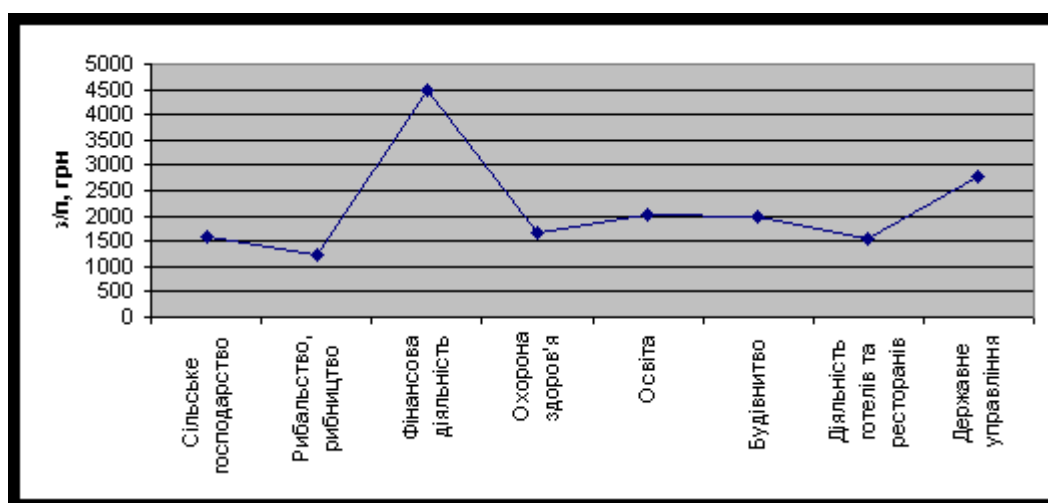


Рис. 1. Середня зарплата за видами економічної діяльності з 2010 рік.

Також спостерігається значна регіональна диференціація оплати праці. З січня по жовтень 2010 р. лише в чотирьох областях України заробітна плата перевищила середню по Україні: Київська область – 2406 грн., Донецька – 2744 грн., Дніпропетровська – 2466 грн., Луганська – 2397 грн. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався в Тернопільській, Волинській, Чернігівській, Херсонській та Чернівецькій областях [3].

Таким чином, грошові доходи населення в західних регіонах значно нижчі, ніж в середньому по Україні. Це пов'язано з тим, що західних регіонах більша частина населення зайнята у сільському господарстві. У вигідному становищі перебувають території, промислову спеціалізацію

яких визначають галузі, чия продукція має експортну спрямованість, тобто галузі обробного комплексу. І навпаки, найбільш вразливі регіони – це ті, у яких або низька частка промислового сектору в цілому, або домінуючі галузі перебувають у критичному становищі, що пов'язано з низькою конкурентоспроможністю їх продукції.

Крім того, в Україні сьогодні існує значний розрив між містом і селом за рівнем матеріальної забезпеченості, який є одним із найбільш вагомих факторів, що формує загальну ситуацію з розшарування населення. Це пояснюється різницею в оплаті праці сільської й міської груп населення, де розрив в оплаті праці на галузевому рівні становить в 2 рази й більше [1].

Так, в Україні на сьогодні існують такі види диференціації доходів населення, як: регіональна, галузева, між різними секторами економіки, між різними соціальними групами тощо. Таке становище негативно позначається на економіці України, адже фактор високої диференціації починає гальмувати економічне зростання.

Для боротьби з нерівним розподілом доходів населення України необхідно удосконалювати механізм регулювання диференціації і основними шляхами подолання нерівності доходів населення повинні бути: встановлення мінімальної заробітної плати на рівні, не нижчому за реальний прожитковий мінімум; запобігання виникненню заборгованості з виплат заробітної плати шляхом надання їй статусу першочергового платежу на підприємствах; обмеження корумпованості та тінізації підприємницької сфери, що необхідно для розширення малого бізнесу і підвищення рівня життя населення та формування середнього класу в Україні; зниження обтяжливого оподаткування та стабілізації податкового законодавства, стримування інфляції, захист конкуренції; підвищення ефективності виробництва, що призведе до зростання рівня оплати праці та підвищення частки заробітної плати у виробленому продукті.

Література:

1.Ривак О. С. Доходи населення України / Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13 – С. 221-227.

2.Швабій К. І. Довгострокова тенденція розподілу доходів населення України / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 77-79.

3.Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА ТРУДА

Немченко С.С.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная
лесотехническая академия», г. Воронеж

Рынок труда – это самый сложный рынок в экономике по сравнению с другими рынками. Это следствие того, что товаром является рабочая сила. Основными факторами его формирования являются: определение стоимости и условий найма и труда. Этот товар владеет сознанием, и это означает, что помимо экономических рычагов влияния необходимо учитывать социально-психологические факторы.

Основными объектами управления являются рынок трудовых ресурсов и рынок рабочих мест. Рынок трудовых ресурсов зависит от продолжительности времени работы, условий стимулирования, демографической миграции и т.д. В свою очередь рынок рабочих мест устанавливается общеэкономической ситуацией.

Рынок труда от всех других рынков различается высшей степенью сегментирования в квалификационном, промышленном и региональном профилях. Традиционно основным элементом этого рынка являлось существование избыточного трудоспособного населения. Но сейчас произошло изменение тенденций.

Наряду со всемирными механизмами рыночного управления рынка труда во всех развитых странах имеется наиболее развитая система управления (государственная и общественная). Исходя, из этого выделяю макроэкономический и региональный уровни, также выделяют уровень отдельного предприятия. Государство же в свою очередь реализует свою систему правовых актов, которые регулируют занятость населения, трудовую деятельность, а также возможность получения образования т.д.

Для примера правовых актов можно рассмотреть рынок труда в институциональной системе. И так институциональная система рынка труда – это комплекс обще связанных экономических и социальных институтов, которые показывают социально-политические, экономические и правовые отношения и которые оказывают воздействие на экономику. Такое понятие имеет также преимущества такие как: эта система показывает институциональные отношения, которые появляются на рынке труда; она допускает трактовки получившихся институциональных отношений между участниками на рынке труда; эта система подтверждает наличие двух институциональных пространств рынка: внутреннее пространство и внешнее.

В каждой системе все компоненты рынка труда связаны между собой. Интеграция институциональной системы гарантирует эффективное функционирование рынка труда в настоящее время и управляет занятостью в экономике.

Институциональная система рынка труда изменяется со временем под влиянием преобразования формальных и не формальных институтов. Причина таких изменений – это изменение цен на рабочую силу, а также на информацию; так же изменение трудового законодательства, отраслевых структур, стереотипов коллективного сознания.

Инфраструктуру рынка формируют службы занятости и трудоустройства, а также структуры профессионального обучения и переподготовки. Огромное воздействие на государственные программы занятости проявляют организации, которые представляют интересы наемных работников, предпринимателей, безработных и т.д.

Государство стремится всегда не допустить увеличения безработицы. Государство стремится стимулировать те предприятия, создающие дополнительные места для рабочих. Государство также устраивает и финансирует программы, разработанные на общественные работы. В некоторых странах, в которых преобладает часть иностранной рабочей силы, применяются меры по ее снижению.

ВСТУПЛЕНИЕ УКРАИНЫ В ЕС: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Непоренко О.

Научный руководитель к.э.н., доц. Титарь О.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В настоящее время Европейский Союз имеет ведущие позиции в мировом хозяйстве. На его долю приходится 41,4% мирового товарного экспорта и 39,8% импорта и 41,9% импорта услуг. Поэтому для любой страны сотрудничество с Европейским Союзом означает возможность получить существенные экономические достижения, которые будут способствовать экономическому росту и повышению жизненного уровня населения. При этом следует отметить, что такое сотрудничество выгодно всем сторонам. Рассмотрим аргументы в пользу развития сотрудничества с ЕС:

ЕС представляет собой большой рынок сбыта изделий и средство удовлетворения потребностей Украины в потребительских и инвестиционных товарах. Торговля с ЕС является важным источником поступления свободно конвертируемой валюты, позволяет ограничивать бартер, его масштабы которого угрожают экономической безопасности страны.

Сотрудничество Украины с ЕС необходимо для технологического обновления украинского производства. Производственные технологии украинских предприятий отстают от передовых европейских. Украина не имеет финансовых средств, необходимых для модернизации существующих и создания новых современных предприятий. А без модернизации устаревших производственных структур не возможно устойчивое экономическое развитие и преодоление растущего отставания от экономически развитых стран.

В течение десятилетий украинские предприятия были фактически отрезаны от мирового рынка. Поэтому их выход на европейский рынок

имеет большое значение как источник опыта и практических умений конкурировать с производителями других стран, разрабатывать и реализовывать стратегию производственно-коммерческой деятельности, ориентированной на мировую конъюнктуру соответствующих рынков. Умение успешно действовать на международных рынках ведет к повышению уровня и качества удовлетворения потребностей национальных потребителей.

Развитие сотрудничества с ЕС будет способствовать более полному использованию потенциала Украины как транзитного государства, что означает увеличение поступлений от экспорта транспортных услуг и развитие соответствующих отраслей промышленности.

Одной из тенденций современного промышленного развития является формирование производственно-коммерческих цепей, участниками которых являются фирмы и предприятия разных стран. Интеграция украинских производителей в такие цепи позволит выходить на новые перспективные рынки сбыта, рационализировать собственное производство, гибко реагировать на изменения международной экономической структуры, обеспечивать стабильное развитие соответствующих производств.

ЕС - источник опыта функционирования рыночной социально - ориентированной экономики и государственного регулирования экономических процессов. Здесь Украина может получить знания по разработке и реализации антимонопольной политики и осуществление контроля за концентрацией экономической деятельности, регулирования фондового рынка, политики в области занятости и т.д.

Развитие сотрудничества с ЕС неизбежно означает необходимость введения соответствующих правил и стандартов выработки и реализации экономической политики, поведения первичных экономических агентов. Это будет способствовать формированию прозрачной среды производственно-коммерческой деятельности на национальном рынке.

Развитие международного сотрудничества в целом и экономических связей с ЕС, непосредственно влияет на более рациональное распределение ресурсов, повышения эффективности экономических процессов, т.е. имеет положительные последствия в долгосрочной перспективе.

На самом большом европейском финансовом рынке, Украина может мобилизовать средства, необходимые для обеспечения макроэкономической стабильности, диверсифицируя источники внешних заимствований.

Таким образом, европейская интеграция - это магистральное направление развития континента, который определит как ситуацию в самой Европе в третьем тысячелетии, так и ее место в мире. Европейская интеграция и членство в Европейском Союзе является стратегической целью Украины потому, что это является наилучшим способом реализации

национальных интересов, построения экономически развитого и демократического государства, укрепление позиций в мировой системе международных отношений. Для Украины европейская интеграция - это путь модернизации экономики, преодоления технологической отсталости, привлечения иностранных инвестиций и новейших технологий, создание новых рабочих мест, повышения конкурентной способности отечественного товаропроизводителя, выход на мировые рынки, в частности на рынок ЕС. Основными политическими выгодами последовательной европейской интеграции является укрепление стабильности демократической политической системы и ее институтов, модернизация правового поля и обеспечения прозрачности национального законодательства, углубление культуры демократии и уважение прав человека.

Евроинтеграция имеет и недостатки для Украины: экономика частично теряет государственный суверенитет; конечная продукция не выдержит конкуренции на рынках Европы; значительная часть квалифицированных кадров поедет за рубеж в поисках достойного дохода; закрытие таможенных границ неизбежно приведет к ужесточению российской политики в отношении экспорта и импорта продукции.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ НЕРАВНОМЕРНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ю.С. Положенцева
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»

Последние два десятилетия российского регионального развития были отмечены, прежде всего, углублением территориального неравенства страны, постепенным выстраиванием вертикали власти и политикой бюджетного выравнивания, тормозящей саморазвитие и стимулирующей иждивенческое поведение регионов. Данные факторы дестимулировали конкурентное поведение региональных органов власти. При этом по мере активизации российского участия в международном разделении труда зарубежные инвесторы стали вкладывать средства в экономику тех регионов, которые обладали высоким научно-техническим, производственным, ресурсным и кадровым потенциалом. В результате, регионы, не относящиеся к данной группе, стали испытывать дефицит в реальных инвестициях, способствующих экономическому росту. Поэтому, в условиях усиливающейся «борьбы» регионов на межрегиональных рынках товаров и ресурсов, очевидной становится необходимость роста конкурентной привлекательности конкретной социально-экономической региональной подсистемы, способной обеспечить функционирование эффективных воспроизводственных процессов.

В то же время, сырьевая ориентация ряда регионов привела к

деформации экономической структуры, неспособности эффективного функционирования хозяйственного механизма регионов при повышении роли переработки сырья и энерготехнологий. Моноспециализация регионов в случае изменения рыночной конъюнктуры или истощения ключевого фактора производства, обусловившего специализацию, приводит к «вымиранию» территорий. Таким образом, причиной модернизации экономического пространства регионов служит потребность в изменении условий хозяйствования на фоне глобализации. Более того, глобализация уже порождает тезис о том, что ресурсы глобального значения могут не являться национальным богатством. Однако без соответствующих пространственно-экономических трансформаций, решения проблемы формирования единого экономического пространства в России, преодоления чрезмерной региональной социально-экономической дифференциации поставленных задач не решить.

Одной из характерных черт российского экономического пространства является его исключительная неоднородность и неравномерность развития, во многом обусловленные природными различиями, географической эволюцией российского государства, этапами хозяйственного освоения современной территории страны.

Неоднородность, являющаяся общим свойством организации экономического пространства России, может увеличиваться благодаря возникновению новых точек роста, полюсов развития, эффективных региональных кластеров, вследствие чего могут усиливаться негативные проявления неоднородности - образование депрессивных и неконкурентоспособных регионов, все более отстающих от регионов-лидеров и выпадающих из общего экономического и гуманитарного пространства, что препятствует проведению единой и успешной государственной социально-экономической политики. Хотя отстающие регионы получают существенную государственную поддержку, применяемые финансовые механизмы решают текущие социальные задачи (выравнивание уровней бюджетной обеспеченности), но не создают стимулов для ускорения экономического развития регионов как основы решения социальных задач на региональном уровне.

Для существенного уменьшения пространственной экономической дифференциации требуются более действенные инструменты экономической политики, в первую очередь, усиление инвестиционной и инновационной активности. Сознательный выбор сценариев использования государственных финансов для устойчивого социально-экономического развития регионов и формирования единого российского экономического пространства возможен лишь при комплексном изучении воздействия инвестиционных, инновационных и институциональных факторов на темпы экономического развития. Поэтому проблема обеспечения сбалансированного экономического роста региона является актуальной и требует дальнейшей разработки.

Современное развитие экономики и социальной сферы, как на национальном, так и на региональном уровне, происходит под воздействием неоднозначных вызовов внешней среды. Степень и характер государственного регулирования социально-экономических процессов в регионе определяется рядом факторов: поляризацией геоэкономического пространства страны, характером влияния и воздействия внешней среды на социально-экономическую систему региона, фазы и типы ее развития, а также уровнем конкурентоспособности региона. Формирование социально-экономической стратегии развития региона должно быть основано на изучении природы и измерении степени влияния указанных факторов на региональную экономику и социальную сферу. В этой ситуации необходимым условием регионального развития выступает разработка и применение эффективных мер государственной политики социально-экономического развития, которая была бы адаптирована к негативному влиянию этих вызовов. В связи с этим становятся востребованными направления исследований, результаты которых ориентированы на повышение качества социально-экономической стратегии развития региональной экономики в условиях экономической турбулентности, усиления международной интеграции и глобализации. Модернизация экономического пространства РФ предполагает стимулирование развития и усиление роли вертикально интегрированных корпораций и повышения эффективности взаимодействия органов власти и частного сектора. Это позволит повысить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособности отдельных российских регионов, участвующих в межрегиональном сотрудничестве для решения инфраструктурных и производственных задач.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Пшеничная Яна Александровна
НТУ «ХПИ»

Каждый день мы сталкиваемся с проблемой загрязнения окружающей среды, начиная от выхлопов машин и заканчивая выбросами заводов и фабрик. Источником загрязнения окружающей природной среды выступает хозяйственная деятельность человека (промышленность, сельское хозяйство, транспорт). В городах наибольший удельный вес от загрязнения дает транспорт (70-80%). Среди промышленных предприятий наиболее "грязными" считаются металлургические — 93,4%. За ними следуют предприятия энергетики — прежде всего ТЭС — 27%, 9% — падают на предприятия химической промышленности, 12% — нефтяной и 7% газовой промышленности. Сильнейшими загрязнителями окружающей

природной среды являются отходы производства, бытовые отходы. Ежегодно на одного жителя Земли приходится свыше 20 т. отходов.

Опасность современного экологического кризиса в том, что он ставит под угрозу возможность устойчивого развития человеческой цивилизации, может привести к утрате ее целостности и способности поддерживать качества окружающей среды, необходимые для жизни. Выработка новых методических подходов к решению вопросов бесконфликтного сосуществования природы и человеческой цивилизации представляет сложную проблему и в теоретическом и в практическом плане. Одним из основных направлений будущей экологической политики становится усиление ее экономической составляющей.

Создание нового экономического механизма природопользования и его финансирования – должно стать важнейшей составляющей экономической системы Украины. Большинство исследователей называют среди задач экономического механизма охраны окружающей природной среды следующие:

1. Планирование и финансирование природоохранных мероприятий;
2. Установление лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду;
3. Установление нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов и за вредное воздействие;
4. Предоставление производителям налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии;
5. Возмещение вреда, причиненного окружающей природной среде.

Очень важным и полезным может быть зарубежный опыт, особенно Японии. Сформировав эффективную систему управления качеством природной среды, страна смогла как преодолеть угрозу экологического кризиса, так и существенно улучшить многие экологические параметры. Важную роль здесь сыграло гибкое использование экономических инструментов регулирования. Основопологающим стал принцип “загрязнитель платит”, означающий возложение ответственности за ухудшение среды на непосредственных виновников – компании-загрязнители, которые несли значительную часть необходимых расходов. Такое сочетание принципа “загрязнитель платит”, прямого государственного контроля и государственной финансовой поддержки природоохранной деятельности компаний дало ощутимые положительные результаты.

Развитие рынка экобизнеса отличается скоростью. Если в 1995 г. по объему продаж он оценивался в 95 млрд долл., то в 2005 г. – в 208 млрд долл., или в 22 трлн иен. К 2015 г. объем продаж вырастет предположительно более чем на 50% по сравнению с 2000 г.

Екобизнес представляє сьогодні привлекательну сферу приложення капітала. Он підтримується правительствами більшинства країн і в него вовлечені компанії практично всіх галузей виробництва. Таким образом, важна особенність формуючоїся нової системи екологічного регулювання, котра ухитує найбільш прогресивний зарубіжний опит – джна стать ее направленність на досягнення компроміса між виробителями, державством і населенням в вопросах охрани среды. І тільки теоретично обоснований і продуманий економічний механізм захисти оточуючої среды – потенціально хороши і дійсний інструмент і в принципі включає все необхідні аспекти, но, к сожалению, в українських реаліях пока еще не реалізован.

ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Ревак І.О.

Львівський державний університет внутрішніх справ

Сьогодні неабиякої актуальності набуває таке поняття як «мобільна наука», спричинене стрімким розвитком технологій, глобалізацією міжнародних ринків, інтенсивністю інформаційних потоків, культурною гетерогенністю. Як зазначають російські соціологи, нова організація наукових досліджень та освітнього процесу зосереджуються в понятті «мобільна наука», модусом існування якої є «мережа», а найпоширенішим методологічним підходом її дослідження – «мережевий» [Душина, с. 139]. Сучасна наукова міграція є селективною, тобто країни-реципієнти надають перевагу мігрантам з високими кваліфікаційними якостями та високим рівнем інтелекту. У цілому проблема міграції вчених, або «циркуляція чи відтік мізків» пов'язана із зовнішніми глобалізаційними процесами, трансформацією соціально-економічного устрою держав, політичними та іншими чинниками, що, на перший погляд, опосередковано дотичні до науки. Однак мобільність ученого є важливим засобом досягнення світового визнання шляхом презентації власних результатів у провідних наукових школах та центрах, а також ефективним способом підвищення релевантності дослідника до розв'язання наукової проблеми, в якій він спеціалізується [Маліцький, с. 52]. На думку академіка Б.А. Маліцького, мобільність учених можна розглядати як позитивний процес у випадку їх самореалізації та в міру затребуваності відповідних науковців світовими центрами науково-технологічної активності. Адже виходячи зі специфіки наукової праці – всезагальності наукових результатів – просторове переміщення вченого, з одного боку, сприяє швидшому рухові знань, а з іншого – загострює протиріччя між країнами щодо захисту національних інтересів. Через це знання та створені з їх участю технології, як в

минулому сировинні ресурси, стають джерелом соціально-економічного розвитку та зміцнення національної економічної безпеки. На відміну від циркуляції наукових кадрів між розвиненими країнами, країнами-донорами сьогодні стають Китай, Індія, країни Східної Європи, тобто зміщуються інтелектуальні потоки, спричинені змінами у світовій політичній конфігурації.

Як влучно зазначає проф. О.І. Жилінська, у різні історичні періоди мотивація вчених до міграції була неоднаковою. Так, первісні прояви міжнародної міграції науковців на етапах зародження науково-технічної діяльності (кін. XIX ст.) були спричинені здебільшого соціальними, а не економічними чинниками. У тодішньому науковому світі створювалися соціальні інститути – добровільні об'єднання, завдяки яким учений здобував і підвищував свій соціальний статус. Економічні аспекти наукової міграції науковців проявляються у XX ст. і актуалізуються в контексті передачі наукових та технічних знань через механізми їх комерціалізації. Важливою стає потреба науковців у реалізації їхніх професійних інтересів шляхом участі у різноманітних формах наукової співпраці (міжнародні наукові конференції, семінари, симпозіуми, наукове стажування, робота за контрактом тощо). Кінець XX – початок XXI ст. сигналізував етап створення наукових, науково-дослідних центрів як нової форми міжнародної співпраці науковців, що спеціалізуються на наданні якісної вищої освіти та проведення науково-дослідних робіт [Жилінс, с. 64-66].

Найбільш серйозні зміни на світовій науковій карті відбулися в 70-80-х рр. XX ст., коли економічний розвиток колишнього СРСР здійснювався за рахунок екстенсивних факторів виробництва. Створений за тих (тодішніх) часів потужний науковий потенціал після краху тоталітарної системи швидко перетворився в «інтелектуальний придаток» високо розвинутих країн. Найсуттєвіших втрат зазнає вітчизняна економіка від незатребуваності фахівців технологічних спеціальностей, більшість з яких переорієнтувалася на виконання закордонних замовлень. У сфері інформаційних технологій заявки від іноземних наукових центрів перевищують 80% [Маліц, с. 59].

Загалом участь України у міжнародній науковій міграції не приносить очікуваних «дивідендів» через низький рівень економічного розвитку, тоді як від такої співпраці виграють висококонкурентоспроможні та технологічно розвинені країни, а уряду слід розробити ефективні механізми повернення науковців з-за кордону та створення сприятливих умов для інтелектуальної праці на батьківщині.

У сучасних умовах міжнародна наукова міграція повинна здійснюватися в контексті державної науково-технологічної політики, спрямованої на накопичення наукового потенціалу та ефективно його використання в національних інтересах. Підґрунтям ефективною державної позиції у науковій сфері є законодавча база та низка прийнятих

нормативно-правових документів. Серед пріоритетних напрямів науки і техніки найбільш профінансованими у 2011 році були «Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави» (67,8%), найменш профінансованими – Інформаційні та комунікаційні технології» (3,5%) [Анал дов, с. 30]. Такий низький рівень бюджетного фінансування ще раз засвідчує про недооцінювання сектора інформаційних технологій в сучасній національній економіці.

Список використаних джерел:

1. Аналітична довідка Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2011 році. – ДАПНІ України. – К, 2012. – 44 с.
2. Душина С.О., Ащеулова Н.О., Ломовицька В.М. Моделі взаємодії країн-донорів з науковою діаспорою: від повернення до співробітництва // Наука та наукознавство. – № 3, 2012. – С. 138-147.
3. Жилінська О.І. Економічні аспекти міжнародної мобільності наукових кадрів // Наука та наукознавство. – № 2, 2012. – С. 62-72.
4. Маліцький Б.А. Міжкраїнова мобільність вчених як наслідок просторового переміщення центрів науково-технологічної активності // Наука та наукознавство. – № 4, 2011. – С. 51-67.

ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Сидорова Ю.Р.

наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

МПП сьогодні і сформоване і на його основі світове господарство являють собою складну і суперечливу систему, у якій не без зусиль удається підтримувати баланс різноспрямованих інтересів і взаємодію його окремих систем. Світове господарство усе більш виявляє себе як неподільне глобальне ціле, у якому формуються і розвиваються суперечливі та різноспрямовані тенденції, насамперед глобалізація й водночас регіоналізація економічного життя.

Тенденція до глобалізації світового економічного життя знаходить прояв у все більш вільному переміщенні у світовому економічному просторі товарів і усіх факторів виробництва. Вони стають усе більш доступними всім і за більш низькою ціною. Тенденція до регіоналізації виражається насамперед у створенні регіональних торговельних блоків (ЄС, НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю, АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії та ін.).

Характерною рисою сучасного світового господарства стала інтернаціоналізація господарського життя, під якою розуміється зближення національних економік, що виявляє себе в зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої с, взаємного впливу на найважливіші економічні процеси в країнах, у тому числі на рівні цін, ставки відсотка і т. д. У її основі лежить поглиблення міжнародної спеціалізації й інтернаціоналізація виробництва, транснаціоналізація капіталу й утворення транснаціональних корпорацій (ТНК). Вона видбивається як у сферах виробництва матеріальних благ, розподілу, обміну і споживання, так і в розвитку усіх форм МЄВ, і сприяє цьому розвитку.

У сучасних умовах ці процеси називають глобалізацією економіки, що являє собою новий ступінь інтернаціоналізації. Для сучасного етапу процесу глобалізації характерне поступове залучення усе більшого числа країн у процес інтернаціоналізації господарського життя, упровадження єдиних міжнародних стандартів (технологічних, екологічних, статистичних, бухгалтерських, фінансових і ін.), використання однакових критеріїв у макроекономічній політиці, а також уніфікація вимог до податкової політики, політики в області зайнятості і т. д.

Під інтернаціоналізацією виробництва мається на увазі встановлення безпосередніх, більш-менш стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, унаслідок чого виробничий процес в одній країні стає частиною процесу, що протікає в міжнародному або світовому масштабі. Це об'єктивний процес, що є наслідком поглиблення МПП, в основі якого лежить міжнародна спеціалізація виробництва. У сучасних умовах інтернаціоналізація виробництва підсилюється під впливом різних факторів, насамперед – НТР.

Відображенням інтернаціоналізації виробництва в сфері економічних відносин є також інтернаціоналізація капіталу, яка являє собою процес переплетення й об'єднання національних капіталів, що знаходять прояв як у створенні окремими компаніями господарських об'єктів в інших державах, так і в розвитку міжнародних форм зв'язків і контактів між капіталами різних країн. Інтернаціоналізація капіталу веде до появи нового явища у світовій економіці – транснаціоналізації і ТНК. Поява і розвиток ТНК підсилює процеси спеціалізації і кооперування між підприємствами різних країн.

Розвиток світової економіки, починаючи з останньої чверті ХХ ст., відбувається під зростаючим впливом глобальних або загальносвітових проблем, виникнення яких – очевидний прояв глобалізації всесвітнього господарства, що протікає в конфліктній, проблемній, суперечливій формі.

У 90-і роки склалася наступна класифікація глобальних проблем:

1. Політичні і соціально-економічні проблеми (збереження світу і запобігання ядерній війни, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, стійкість розвитку світового співтовариства).

2. Проблеми, пов'язані з природно-економічним розвитком (екологічні, енергетичні, сировинні, продовольчі, збереження клімату та ін.).

3. Соціальні проблеми (міжнаціональні конфлікти, демографічні проблеми, питання культури, освіти й охорони здоров'я).

4. Змішані проблеми, виникнення і нерозв'язаність яких приховує загрозу масової загибелі людей (військові і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійні лиха).

5. Наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних областях і ін.).

Глобальні проблеми не можна вирішити швидко і на рівні окремих країн. Необхідний єдиний міжнародний механізм їхнього рішення і регулювання, визначення міжнародних правових і економічних норм.

НЕОБХІДНІСТЬ І ОСНОВНІ НАПРЯМКИ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Свіязов М.В.

Науковий керівник к.е.н., доц. Титар О.О.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З 1991 року в Україні відбувається економічна реформа, формування ринкової економіки. Складовою економічної реформи є реформування структури економіки. Структура економіки – це співвідношення різних елементів економічної системи, що відображують народногосподарські пропорції та стан суспільного поділу праці. Виділяють такі види структури економіки:

- відтворювальна, яка характеризує використання валового національного продукту на відновлення основного капіталу, споживання та нагромадження; співвідношення між виробничим та особистим споживанням;

- галузева структура виражає пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, виробництва і сфер національної економіки;

- територіальна структура відображає розміщення виробництва в окремих економічних районах, що визначаються певними ресурсами;

- соціальна структура характеризує поділ народного господарства на сектори за формами власності, а у середині секторів – на виробничу і невиробничу сфери;

- зовнішньоекономічна структура відображає пропорції між експортом і імпортом товарів, послуг, капіталів тощо.

Структурна перебудова економіки – це процес перманентний. В економічній науці структурну перебудову економіки пов'язують зі зміною

чисельності у сфері матеріального виробництва і її зростанням у сфері послуг в міру підвищення ефективності суспільного виробництва.

Основне завдання структурної перебудови економіки України полягає у формуванні сучасної, ефективної, раціональної, екологічно безпечної структури економіки та створення конкурентоздатного вітчизняного виробництва на основі реалізації абсолютних та відносних переваг країни.

До таких конкурентних переваг можна віднести: кваліфіковані трудові ресурси; значний науково-технічний потенціал; значні вільні виробничі площі, які дозволяють збільшувати виробництво; значні запаси чорнозему (1,6 га на людину), що сприяє розвитку сільськогосподарського виробництва; вигідне географічне положення та розвинена транспортна інфраструктура.

Основними цілями структурної перебудови економіки є: формування енергозберігаючої, інноваційної моделі розвитку економіки; реструктуризація підприємств та технологічне оновлення виробництва; посилення соціальної орієнтації економіки; підвищення конкурентоспроможності виробництва та збільшення експортного потенціалу; створення розвиненого цілісного, місткого національного ринку; створення ефективних регіональних структур економіки.

Пріоритетами структурної політики України є розвиток наукомістких і високотехнологічних галузей; галузей і підгалузей агропромислового комплексу; розвиток транспортного комплексу; розвиток рекреаційно-туристичного та оздоровчо-лікувального комплексу.

Структурна перебудова економіки вимагає удосконалення усіх видів структури економіки. Для удосконалення відтворювальної структури економіки необхідно модернізувати виробництво, використовувати технології інтенсивного і ультраінтенсивного типу; знижувати ресурсомісткість виробництва; створювати умови для розширеного відтворення; розвивати підприємства із закінченим циклом виробництва.

Для удосконалення галузевої структури економіки необхідно: створювати і розвивати наукомісткі і високотехнологічні галузі і підприємства; розширювати розвиток підприємств, що випускають предмети споживання; розвивати сферу послуг; проводити конверсію виробництва; розвивати експортні та імпортозамінні виробництва; розвивати ключові галузі економіки.

Для удосконалення територіальної структури економіки необхідно забезпечити комплексний і пропорційний розвиток всіх районів та регіонів на основі оптимального використання наявних ресурсів і конкретних умов; усунути диспропорції у розвитку окремих територій, вирівняти їх соціально-економічний розвиток; гармонізувати загальнодержавні та територіальні інтереси.

Для удосконалення соціальної структури економіки потрібні подальші зміни у системі власності, які зв'язані з роздержавленням, приватизацією,

вдосконаленням функціонування державного сектору, розвитку середнього і малого бізнесу.

Для удосконалення зовнішньоекономічної структури економіки потрібно збільшити експортний потенціал країни; збільшити в експорті частку продукції переробних галузей і зменшити частку сировини та матеріалів; збільшити в імпорті частку прогресивного обладнання і зменшити продукцію, що виробляється на вітчизняних підприємствах.

Такі перетворення в економіці приводять до переливу капіталу і праці з одних галузей і підприємств у другі, до суттєвих змін у зайнятості і появі структурного безробіття. На жаль структурна перебудова в економіці України відбувається повільно, це негативно впливає на економічний розвиток країни.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

Скрипник Е.А., Янченкова Ю. С.

Харьковский Национальный Автомобильно-Дорожный Университет
Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.

В условиях углубления интеграции экономики Украины в мировую экономическую систему, проблема экономической безопасности становится все более весомой. Обеспечение экономической безопасности позволяет добиться стабильного и эффективного экономического развития. Без обеспечения экономической безопасности практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед страной, как во внутри государственном, так и в международном аспекте.

В соответствии с методикой Министерства экономического развития и торговли, для определения внешнеэкономической безопасности рассчитывается следующая группа показателей:

1. Коэффициент открытости экономики как соотношение объема внешнеторгового оборота и ВВП;
2. Коэффициент покрытия импорта экспортом;
3. Импортная квота;
4. Экспортная квота;
5. Удельный вес ведущего государства-партнера в общем объеме внешней торговли;
6. Доля импорта во внутреннем потреблении;
7. Удельный вес сырья и продукции с низким уровнем переработки в общем объеме экспорта

Динамика показателей внешнеэкономической безопасности Украины в 2007-2010 гг. [2]:

№	Показатели	Пороговое значение	Фактическое значение				Оценка
			2007	2008	2009	2010	
1	Коэффициент открытости экономики, %	Не более 95	87,8	94,8	86,3	93,3	Близко к опасной зоне
2	Коэффициент покрытия импорта экспортом, %	Не менее 1	0,89	0,85	0,97	0,85	Опасная зона
3	Импортная квота, %	Не более 50	46,5	50,6	43,7	43,8	Близко к опасной зоне
4	Экспортная квота, %	Не более 50	41,3	43,7	42,5	37,1	Безопасная зона
5	Доля ведущей страны-партнера в общем объеме внешней торговли, %	Не более 30	27,1	23,3	25,8	27,6	Близко к опасной зоне
6	Доля импорта во внутреннем потреблении	Не более 30	35,5	36,9	32,6	–	Опасная зона
7	Удельный вес сырья и продукции с низким уровнем переработки в общем объеме экспорта	Не более 40	71,6	74,7	71,3	68,2	Опасная зона

В данной таблице представлены факторы, прямо влияющие на уровень внешнеэкономической безопасности [3].

Анализ количественных индикаторов внешнеэкономической безопасности показывает, что украинская экономика подвергается серьезным рискам во внешнеэкономической деятельности. Об этом свидетельствует, в частности, значение коэффициента открытости экономики (более 90 %), которое характеризует Украину как страну с высокой степенью интегрированности в мировое хозяйство, а значит, и с высокой степенью уязвимости от изменений конъюнктуры на мировых товарных рынках. Небезопасными являются показатели соотношения экспорта и импорта, доля импорта во внутреннем потреблении и удельный вес сырья и продукции с низким уровнем переработки в общем объеме экспорта. Близки к опасной зоне показатели импортной квоты в валовом внутреннем продукте и объем внешнеэкономических операций, осуществляемых с основным государством партнером – Российской Федерацией.

Литература:

1. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України / З.Варналій // Рада національної безпеки і оборони України <http://www.rainbow.gov.ua/news/25.html>
2. Взаимозависимость и экономическая безопасность : [Интернет-ресурс] – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Lomakin/c18.html>
3. Белорус А. Г. Глобализация и безопасность развития : монография / А. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко. – Киев : КНЭУ, 2001. – 733 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕГИОНА

Тиньков С.А., Юндзиль В.С, Наумов В.Д.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
(г.Курск)

Важным этапом целевого управления транспортным обслуживанием региона является оценка уровня и динамики факторов внутренней и внешней среды системы транспортного обслуживания региона (СТОР), а также определение влияния этих факторов на перспективы развития исследуемой системы. Для решения этой задачи можно реализовать регрессионный анализ с использованием методики многошагового регрессионного моделирования, осуществляющегося с помощью универсальных прикладных программ MathCad Pro и Excel. В качестве результативных признаков можно выбирать объемы грузовых и пассажирских перевозок как обобщающие показатели, отражающие состояние и перспективы развития системы.

В результате моделирования можно получить четыре модели:

1. Зависимость объема грузовых перевозок транспортом (Y) от факторов внутренней среды СТОР:

$$Y = - 1,7479 + 0,0873X_1 + 0,7118X_2 + 0,6206X_3 + 0,1895X_4, \quad (1)$$

где X_1 - наличие рабочего парка железнодорожных вагонов;

X_2 - наличие рабочих грузовых автомобилей;

X_3 - численность работников транспорта;

X_4 - инвестиции в основной капитал транспорта в сопоставимых ценах.

2. Зависимость объема пассажирских перевозок транспортом (Y) от факторов внутренней среды СТОР:

$$Y = - 2,475 + 0,7973X_1 + 0,9534X_2 + 0,3204X_3, \quad (2)$$

где X_1 - наличие автобусов общего пользования;

X_2 - протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования;

X_3 - инвестиции в основной капитал транспорта.

3. Зависимость объема грузовых перевозок транспортом (Y) от факторов внешней среды СТОР:

$$Y = - 1,409 + 0,395X_1 + 0,234X_2, \quad (3)$$

где X_1 - объем производства промышленной продукции;

X_2 - объем производства сельскохозяйственной продукции.

4. Зависимость объема пассажирских перевозок транспортом (Y) от факторов внешней среды СТОР:

$$Y = - 4,77 + 0,64X_1 + 0,13X_2, \quad (4)$$

где X_1 - численность городского населения;

X_2 - среднедушевые доходы населения.

Коэффициенты каждого регрессионного уравнения проверены на значимость по t-критерию Стьюдента, а адекватность моделей – по F-критерию Фишера. Все коэффициенты значимы и адекватны. Полученные модели использовались для прогнозирования изменений во внутренней и внешней среде системы транспортного обслуживания региона и при разработке вариантов ее развития.

Для определения состояния всей СТОР можно применять интегральный показатель. Его создание представляется не только возможным, но и необходимым. Показатель должен быть относительно прост в интерпретации, пригоден для прогнозирования и способен отражать взаимосвязь системы транспортного обслуживания с основными социально-экономическими показателями региона. Для этого необходимо иметь не только количественные значения интегрального показателя, но и модель его взаимосвязи с основными показателями, отражающими состояние социально-экономической системы региона. В качестве одного из последних, причем в модели он будет результативным, можно взять, например, уровень социального развития (УСР) региона, ВВП, ВРП. Улучшение (рост значения) такого показателя может быть целевым, то есть находиться на вершине «дерева целей» развития СТОР.

В качестве интегрального показателя, отражающего состояние системы транспортного обслуживания региона можно предложить показатель ССТОР - состояние системы транспортного обслуживания региона. При его построении учитывались два основных момента: первый - теоретического характера - заключался в определении его составляющих и отборе первичных (измеряемых) признаков, второй - методического плана - в нахождении методов сведения различных признаков (по характеру, единицам измерения) в единый интегральный показатель.

В качестве составляющих, используемых для построения интегрального показателя ССТОР лучше выбирать элементы первого уровня дерева целей, а именно: число дорожно-транспортных происшествий (ЧДТП); объем пассажирских перевозок (ОПП); объем грузовых перевозок (ОГП).

МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ

Тинькова Е.В., Евдокимова А.О., Соклакова Ю.Г.
ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет»
(г.Курск)

Использование методов факторного анализа позволяет выявить и объяснить содержательный смысл основных факторов, образованных подмножествами отдельных показателей, которые являются их

различными признаками (в нашем случае образующих центральную группу характеристик производственного потенциала и три выделенных нами классификационной группы характеристик качества жизни населения регионов Центрального Федерального Округа России (ЦФО). Очевидно, что числовые значения соответствующих факторов образуют систему индикаторов, позволяющих выполнить и сопоставить объективную рейтинговую оценку уровня производственного потенциала с данными рейтинговой оценки качества жизни населения регионов ЦФО; выявить перспективные направления повышения уровня развития производственного потенциала с целью повышения качества жизни населения Курской области в масштабах экономико-географического центра России.

Как показывают данные кластерного анализа субъекты ЦФО распределяются на три группы по выделенным 17-ти показателям уровня развития производственного потенциала с различной разницей между их центроидными значениями в кластерах.

При этом необходимо учитывать, что кластерный анализ не содержит вычислительного механизма проверки гипотезы об адекватности полученных классификаций, и результаты кластеризации должны быть обоснованы методами факторного анализа.

При исследовании сложных объектов и систем не возможно непосредственное определение так называемых факторов, влияющих на изменение свойств этих объектов, получаемых в процессе выборки, и иногда не известны даже число и содержательный смысл факторов. Для измерений могут быть доступны иные величины, тем или иным способом зависящие от этих факторов. Анализ показывает, что неизвестный фактор проявляется в изменении нескольких признаков. Эти признаки обнаруживают тесную связь между собой, проявляемую в их коррелированности. Поэтому общее число факторов гораздо меньше, чем число измеряемых переменных, и эти факторы являются не произвольными, а актуальными и достоверными индикаторами реально протекающих в регионах ЦФО социально-экономических процессов.

Степень влияния фактора на некоторую переменную статистически характеризуется величиной дисперсии этой переменной при изменении значений фактора. Если расположить оси исходных переменных ортогонально друг к другу, что является определенным субъективным произволом, то можно обнаружить, что в этом многомерном пространстве точки группируются в виде некоторого эллипса рассеяния, более вытянутого в одних направлениях и почти плоского в других. Если теперь расположить новые оси соответственно осям эллипса рассеяния, то можно говорить о выделении факторов. Обычно это осуществляется с помощью метода главных компонент, хотя иногда используют и другие приемы (например, метод максимального правдоподобия).

Основной задачей факторного анализа является нахождение сокращенной системы существенных факторов в исходной системе регистрируемых переменных, что включает, как правило, следующие три этапа:

- выбор признаков, которые являются линейными комбинациями других и «вбирают» в себя большую часть общей изменчивости наблюдаемых данных; этот этап включает две части: вычисление главных компонент и волевой выбор в качестве факторов тех компонент, которые отвечают за большую часть дисперсии данных наблюдений;

- вращение выделенных факторов с целью облегчения их интерпретации;

- содержательная интерпретация новых факторов в предметных терминах, что является творческой задачей исследователя, выходящей за рамки формального метода, однако, она может принести много полезного для дальнейшего понимания объекта исследования. Очевидно, что для проведения факторного анализа развития производственного потенциала и качества жизни населения регионов ЦФО используется статистическая отчетность по заранее выделенным классификационным группам соответствующих показателей, которые также могут применяться в кластерном анализе (классификатор и кодификатор основных показателей производственного потенциала и качества жизни населения в моделях факторного анализа).

Основополагающее значение для определения воздействия уровня развития производственного потенциала на качество жизни населения является формирование и компонентный анализ индикаторов производственного потенциала регионов ЦФО.

Факторный анализ позволяет обоснованно предложить систему индикаторов уровня развития промышленного потенциала в субъектах ЦФО, включая Курскую область.

ПРИНЦИПИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Устіловська А.С.

наук. кер., к.е.н., доц. Колмакова О.М.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Макроекономічне прогнозування – це науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку національної економіки в цілому та її великих складових частин, їх можливих майбутніх станів, а також шляхів і термінів досягнення останніх. Прогнозування – це також процес розроблення, застосування (апробації) та перевірки (верифікації) правильності прогнозів.

Макроекономічний прогноз – це науково обґрунтоване судження (міркування) про можливий стан макроекономічного об'єкта в майбутньому, а також про варіанти шляхів і термінів досягнення такого стану. Так само як і моделі, прогнози можуть класифікуватися за різними критеріальними ознаками:

1. За масштабами об'єкта прогнозування (залежно від рівня агрегування): 1.1 Глобальні (мегаекономічні). 1.2 Національної економіки як цілого. 1.3 Великих секторів національної економіки, міжгалузевих комплексів, національних ринків

2. За прогнозним горизонтом (часом випередження) Оперативні (до 3 місяців): 2.1 Короткострокові (до 1 року). 2.2 Середньострокові (1–5 років).

Довгострокові (5–10 років). 2.3 Далекострокові (доктринальні) (10 і більше років)

3. За функціональною ознакою: 3.1 Пошукові або дослідницькі (базуються на умовному продовженні в майбутнє тенденцій еволюції об'єкта в минулому). 3.2 Цільові або нормативні (розробляються на основі заздалегідь визначеного бажаного майбутнього стану об'єкта).

Як правило, розробляють такі варіанти (сценарії) прогнозу:

- песимістичний, що відображає нижню межу можливого розвитку національної економіки (при домінуванні негативних факторів розвитку);
- оптимістичний, що показує можливу верхню межу розвитку національної економіки (при домінуванні позитивних факторів);
- оптимально-реалістичний, що окреслює найбільш імовірну траєкторію майбутнього розвитку.

Складні, комплексні прогнози, наприклад, прогноз економічного і соціального розвитку України, поєднують у собі різні типи прогнозів. У цьому випадку використовуються різноманітні методи.

Вивчаючи наукові методи, треба чітко усвідомлювати, що для будь-якої науки, в тому числі макроекономіки, є характерною певна невідповідність методів і предмета, що проявляється, зокрема, у недовикористанні їх потенціалу та наявного арсеналу. З огляду на ускладнення об'єкта та предмета макроекономіки, зростання ролі макроекономічних досліджень у сучасних умовах, нагально необхідним є, по-перше, повніше використання потенціалу наявних методів, зокрема, діалектики загального, особливого і одиничного, єдності історичного та логічного, генетичного і причинно-наслідкового; по-друге, опанування відносно нових для макроекономіки загальнонаукових методів, у тому числі, синергетичного, експериментального, імітаційного, інструментарію теорії ігор; по-третє, розроблення і застосування інтегративних методів, як результату певного поєднання, сполучення та синтезу наукових методів (загальнонаукових і специфічних) та ненаукових підходів (наприклад, арсеналу "здорового глузду") за безумовного домінування перших.

Так само як і моделі, прогнози можуть класифікуватися за різними критеріальними ознаками. Складні, комплексні прогнози, наприклад, прогноз економічного і соціального розвитку України, поєднують у собі різні типи прогнозів. У цьому випадку використовуються різноманітні методи.

Основні принципи макроекономічного прогнозування:

1. Принцип наукової обґрунтованості, який передбачає, що прогнозування: базується на системних знаннях про закономірності розвитку економіки; урахує реалії економічного, політичного й соціального життя країни, вітчизняний і світовий досвід; використовує систему нових методик і методів.

2. Принцип системності й цілісності, за допомогою якого національну економіку розглядають, з одного боку, як єдиний об'єкт, а з іншого - як сукупність самостійних напрямків (блоків) прогнозування.

3. Принцип адекватності, який використовують як теоретичну модель, що має досить точно й повно відобразити реальні процеси національної економіки.

4. Принцип багатоваріантності (альтернативності), який передбачає розроблення не одного, а декількох (як мінімум трьох) варіантів майбутнього розвитку національної економіки, іншими словами, прогноз має кілька сценаріїв.

5. Принцип рентабельності (ефективності), який полягає у визначенні вартості аналітичної підготовки прогнозу і його результативності, рівноваги економіки й ефективності, якості й своєчасності. Прогноз має бути точним, повним, реальним. Його правило - мінімізація вхідних даних за їхньою аналітичною значущістю й максимізація вихідних даних.

6. Принцип гласності, що полягає в доступності для суспільства, тому що прогнозуючі документи та цілі, що містяться в них, пріоритети, показники розвитку є для суб'єктів підприємницької діяльності орієнтирами при плануванні власної виробничої діяльності.

Науковий аналіз соціально-економічних, науково-технічних процесів і тенденцій розвитку національної економіки передбачає з'ясування вихідного рівня найважливіших проблем і факторів, виявлення тенденцій і закономірностей, які будуть визначати подальший розвиток економіки.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В УКРАИНЕ

Черкашина А.С., Шишкина Д.С.

Научный руководитель к.э.н., доц. Титарь О.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В современных условиях все более актуальными являются проблемы трудоустройства выпускников вузов, наиболее полной реализации их

профессиональных и личных возможностей. Молодые специалисты, выходящие на рынок труда после окончания учебных заведений, неизбежно сталкиваются с различными сложностями. Основное препятствие - несоответствие профессиональных областей, в которых желают трудоустроиться выпускники, и тех, куда готовы принять их работодатели. Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодняшний день трудоустройство молодежи считается одной из острых социально-экономических проблем. Все это связано с тем, что рынок труда и рынок образовательных услуг, также как и товарный рынок, функционирует по законам спроса и предложения. Поэтому важно контролировать равновесие этих рынков для успешного роста экономики в Украине и общества в целом.

Основной трудностью трудоустройства молодого специалиста является не поиск работы вообще, а поиск работы по специальности. Сложность устроиться на работу по специальности характеризуется такими критериями:

- молодые люди недостаточно информированы о потребностях современного рынка труда, о востребованных профессиях;
- профессия, полученная выпускником, часто в новых меняющихся условиях оказывается невостребованной на рынке труда;
- недостаточная заинтересованность взаимодействия между органами образования, работодателями и органами службы занятости;
- работодатели зачастую не в состоянии оценить такие достоинства молодежи, как мобильность, гибкость, обучаемость, а с другой стороны, многие выпускники не владеют навыками грамотного поиска работы, ведения переговоров с работодателями;
- несоответствие повышенных требований молодежи в отношении высокой заработной платы и достойных условий труда возможностям работодателей;
- высокие критерии оценки профессиональной подготовки молодых специалистов со стороны работодателей.

Еще одной проблемой для выпускников вузов является низкий уровень оплаты их труда, который предлагают потенциальные работодатели. Решение данной проблемой может стать всего лишь вопросом времени, если выпускник устроится на работу по специальности. Приобретя опыт работы, он сможет рассчитывать на большую заработную плату.

Важная роль в решении данной проблемы принадлежит государству, так как необходимо определение прогнозных параметров занятости с позиции макроэкономики для разработки концепции развития профессионального образования. Реализация общественно-экономической потребности в специалистах в рыночных условиях проявляется через спрос на образовательные услуги со стороны государственного сектора

економики в формі державного замовлення на підготовку фахівців, з боку комерційних структур - в формі договорів з професійними навчальними закладами. Для того щоб збалансувати попит і пропозицію на ринку освітніх послуг, необхідно знати, яких фахівців, в якій кількості потрібно готувати сьогодні і в перспективі, якими професійними знаннями і навичками вони повинні володіти, щоб бути здатними до трудової діяльності на сучасних підприємствах. Одним з напрямків для рішення означеної проблеми надає система навчання студентів певних спеціальностей за замовленням підприємств. Однак ефективність цієї системи ускладнюється рядом причин:

відсутністю точних прогнозів в потребі фахівців; відсутністю досвіду роботи підприємств в ринкових умовах; відсутністю в університеті структури, приймає замовлення від підприємств і відповідає за їх виконання. Разом з тим представники підприємств і організацій по-прежнему основним джерелом поповнення свого кадрового складу вважають університети, а не біржу праці або кадрові агентства. Це підтверджує необхідність ефективного взаємодія ринку освітніх послуг вищої професійної освіти і ринку праці в процесі підготовки фахівців.

Література:

1. <http://profi.ucoz.ru>
2. <http://mon.gov.ua/index.php/ua>
3. <http://www.rae.ru/forum2012/21/1478>.

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Чорна А.М.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Леоненко Н.А.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Особливим елементом механізму функціонування економіки є її державне регулювання[1]. Державне регулювання національної економіки знаходить свій вираз у відповідних формах економічної політики. Економічна політика пов'язана із вибором державою певних форм і методів регулювання економіки з метою забезпечення збалансованого макроекономічного розвитку і гідного добробуту нації. Держава може обирати різні форми і методи впливу на економіку, тому економічна політика держави має різні напрями і пріоритети.

Серед основних форм державного регулювання ринкової економіки слід виділити:

- фінансове регулювання (через систему фіскальної політики);

- грошово-кредитне регулювання (через регулювання грошової маси і процентної ставки);
- цінове регулювання (корекція рівня цін товарного ринку);
- структурне регулювання (через зміну галузевої структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринку);
- соціальне регулювання (соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів);
- адміністративне регулювання (через застосування неекономічних методів впливу на економічне життя).

Найбільше значення сьогодні має фінансове, грошово-кредитне, структурне і соціальне регулювання економіки[2].

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується створенням умов для привілейованих ринкових зв'язків, що втілюються як у сформуванні приватних форм власності, так і в ідеї скасування багатьох елементів системи тоталітаризму в державному регулюванні економіки. Це надає можливість для всебічного повного історико-економічного розкриття форм, методів і важелів державного втручання в економіку, а також для обґрунтування форм та меж державного регулювання економіки.

Сьогодні Україна орієнтується на розвинені капіталістичні ринкові відносини, але рівень розвитку її продуктивних сил такий, що потребує врахування особливостей української дійсності при розробленні та застосуванні програм державного регулювання.

Слід врахувати такі особливості:

- 1) Україні необхідно стимулювати виробництво і торгівлю шляхом зниження податків та проведення інноваційної політики;
- 2) обмежити державну монополію зовнішньої торгівлі щодо найважливіших видів сировини, енергетичних ресурсів та ін.;
- 3) запровадити державну монополію на виробництво і реалізацію таких найбільш ліквідних товарів, як лікєро-горілчані та тютюнові вироби.
- 4) чітко встановити план дій щодо вирішення проблем грошово-кредитної політики з метою ліквідування наслідків нещодавньої економічної кризи[3];
- 5) не «копіювати» грошово-кредитну політику інших країн, а використовуючи досягнення цих країн сформувати і розвивати, свою монетаристську політику, яка б підходила менталітету, українців, нашим традиціям ведення підприємницької діяльності;
- 6) повернути довіру фізичних та юридичних осіб до НБУ та комерційних банків України шляхом зменшення процентної ставки з метою надання банками кредитів й заохочування населення для створення нових підприємств, фірм, компаній, новітніх технологій тощо, до стимулювання та подальшого розвитку тих галузей промисловості в яких Україна має хист, що призведе до руху та збільшення капіталу, які необхідні як грошово-кредитній системі, так економіці України в цілому;

7) частково реформувати грошово-кредитну політику з метою сприяння розвитку як малого бізнесу (на сьогодні в Україні він займає досить важливе значення), так і великого бізнесу України;

8) зменшити видатки на утримання державного апарату, але збільшити соціальні видатки, видатки на фінансування розвитку економіки, що в свою чергу позитивно вплине на розвиток грошово-кредитної системи України[1].

Вирішення цих проблем дасть змогу поповнювати державний бюджет України та більш повно задовольняти соціально-економічні потреби[3].

Література

1. <http://www.radazed.org.ua/makroekonomichne-regulyuvannya.html>
2. <http://library.if.ua/book/11/1094.html>
3. http://pidruchniki.ws/1783102437902/politekonomiya/rozvitok_ekonomichnoyi_teoriyi_suchasniy_ukrayini

ТЕОРІЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Чуйко А.С.

Науковий керівник: к.е.н., доцент Леоненко Н.А.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Оподаткування є складним багатоаспектним соціально-економічним феноменом, який має багатотисячолітню історію. Спроби його осмислення здійснювалися великими економістами минулого з самого започаткування економічної науки. Разом з тим формування першої окремої цілісної економічної теорії оподаткування, теорії оптимального оподаткування, є здобутком ХХ століття і далеке від завершення.

Формування теорії оптимального оподаткування відбувалося на основі теорії економічного добробуту, яка, у свою чергу, узгоджується з неокласичною парадигмою в економіці [1].

Теорія оптимального оподаткування доповнюється наступними припущеннями:

1) Існують чіткі уявлення про вподобання індивідів, технологію і структуру ринку. Вподобання індивідів розглядаються як тотожні, а в окремих випадках навіть припускається, що індивіди є повністю

ідентичними. Наявна технологія приймається як така, що забезпечує постійну віддачу від масштабу, а структура ринку як правило, відповідає досконалій конкуренції;

2) Уряд має залучити фіксовану величину доходів, використовуючи обмежену кількість податкових інструментів. Свідомо з набору можливих податкових інструментів усуваються акордні податки (lump-sum taxes), оскільки вони встановлюються у вигляді фіксованих сум і не залежать від одержуваних платником податку доходів, то вони не впливатимуть на його економічні рішення;

3) Не враховуються витрати пов'язані із адмініструванням податків.

Таке припущення має конвенціональний характер і пов'язане зі значною складністю урахування взаємозв'язку між податковими ставками і адміністративними витратами у запропонованих економіко-математичних моделях[2].

Прийняття рішення щодо встановлення того чи іншого податку пов'язано із необхідністю урахування двох аспектів: економічної ефективності податку і відповідності його встановленим уявленням щодо соціальної справедливості. Найповніше урахування вимог економічної ефективності і соціальної справедливості одночасно неможливо, на пошук компромісного рішення націлена оптимальна теорія оподаткування.

Особливістю побудови концептуальних моделей є наявність єдиного критерію, який опосередковано ураховує як вимогу економічної ефективності, так і вимогу соціальної справедливості щодо оподаткування. Економіко-математичною формалізацією цього критерію виступає функція суспільного добробуту (social welfare function). Загальний рівень суспільного добробуту залежить від добробуту кожного індивіда в суспільстві. Внаслідок цього добробут кожного окремого індивіда стає одним із аргументів функції суспільного добробуту. При цьому для оцінки добробуту індивіда використовується не його дохід, а його корисність. Корисність виражає ступінь задоволення, яке одержує індивід від споживання товару чи виконання будь-якої дії. Внаслідок цього рівень корисності індивіда залежить як від економічної ефективності, так і від соціальної справедливості оподаткування. Крім того, безпосередньо форма функції суспільного добробуту має значення у тому сенсі, що дозволяє врахувати, у якій мірі нерівність у розподілі добробуту (корисностей) індивідів впливає на рівень суспільного добробуту[3].

Теорія оптимального оподаткування містить усі складові, які притаманні розвинутій науковій теорії, досліджує усі основні види податків. Виходячи зі значного напрацьованого наукового потенціалу досліджуваної теорії, такі розбіжності не є свідченням її повної неспроможності, а лише вимагають ще раз уточнити її основні засновки, особливо відносно меж її застосування. Цілком природним здається також те, що певні питання, які не знайшли обґрунтованої відповіді в межах теорії оптимального оподаткування, можуть більш продуктивно досліджуватися на основі інституціональної чи еволюційної парадигми в економічній науці. При цьому синтез одержуваних наукових результатів буде сприяти більш глибокому розумінню такого складного феномену, як оподаткування.

Література

1. Караваева И.В. Оптимальное налогообложение: теория и история вопроса / Караваева И.В. – М. : «Анки», 2011. – 288 с.

2. Хубер Б. Формирование налоговой системы и теория оптимальных налогов / Бернд Хубер // Politekonom. – 2000. – № 2 (15). – С. 46–51
3. Соколовська А.М. Основи теорії податків : [навч. посібник] / Соколовська А.М. – К. : Кондор, 2010. – 326 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА

Шишкина Д.С. Ткаченко Е. Ю., Курбанова Р
Харьковский национальный автомобильно – дорожный университет
Научный руководитель: к. е. н. доцент Яворская Л. М.

К моменту развала СССР Туркменистан представлял из себя преимущественно сырьевую республику, со слабо развитой обрабатывающей промышленностью. В республике перерабатывалось только 3% производимого хлопка-сырца и 8% выращиваемых овощей и фруктов. Основа экономики были добыча энергоресурсов, сельское хозяйство и энергетика на дешевом сырье. В бывшем СССР на долю Туркменистана приходилось всего 0,4% промышленного производства, 1% производимой сельскохозяйственной продукции и 0,7% национального богатства. По ресурсам газа же Туркменистан стоял на втором месте, а по добыче нефти – на четвертом. По производству хлопка-сырца на втором месте. При этом он почти не выращивал собственных зерновых культур. В середине 80-тых в среднем выращивалось только около 250 тыс. зерновых, не высокого качества которые в массе своей шли на корм скоту. [1]

После распада СССР, Туркменистан гораздо мягче, чем другие, пережил разрыв устоявшихся экономических связей бывших республик. Не смотря на то, что объёмы производства значительно сократились, все же эти темпы были значительно ниже чем в других странах. В первую очередь пострадала промышленность и добывающая промышленность. Добыча нефти составила меньше 5 млн. тонн, хотя ранее добывалось более 10 млн. В 1993 году вводится собственная национальная единица – манат. Однако из-за не стабильности экономического развития, в стране начинается гиперинфляция. Так если буханка хлеба стояла в 1995 году – 1 манат, то в 1998 – 1000 манат. Из обращения выводятся большинство купюр, которые из-за инфляции потеряли актуальность (номиналом в 1,5,10,20,50,100 манат).[1]

Однако экономика Туркменистана быстро оправилась и уже с 1995 года стала опять в плюсе, в последующем значительно увеличив темпы роста. Основой роста оставался энергетический комплекс. В конце 90-тых из экспортируемых товаров и сырья, на первом месте безоговорочно стоял газ – более 65%, нефть и нефтепродукты составляли – более 20%, на все остальное приходилось менее 15%[2]. Начиная с 90-тых Туркменистан значительно увеличивает производство зерновых и уменьшает

производства хлопка. Собственная промышленность не могла обработать весь хлопок-сырец, а рынков сбыта для такого количества хлопка в то время не существовало. Производство зерновых имело большую актуальность, так как ранее почти весь хлеб ввозился из других республик Союза. Однако Туркменистан продолжал экспортировать значительные объёмы зерна, так как собственно выращиваемого не хватало для обеспечения потребностей страны.

В настоящее время Туркменистан – индустриально-аграрная страна. На промышленность приходится 34% ВВП, сельское хозяйство – 10% и сферу обслуживания – 56%. В конце 2000-ых объёмы ВВП достигли почти 30 млрд. долларов. По данным ООН ВВП на душу населения в Туркменистане составляет около 3000 долларов (2008г.). Точных данных нет, и все они противоречивы и сильно разнятся. По официальным данным этот показатель составляет более 8000[1].

В экономике Туркменистана крайне слабо представлено машиностроение и металлообработка, в первую очередь из-за отсутствия сырья и исторических обстоятельств. В 2009 году запущен металлургический комбинат, по переработке металлолома, проектной мощностью 160 тыс. металлических изделий в год. Ранее почти весь необходимый металл для потребностей страны, Туркменистан закупал у России. Небольшие литейные предприятия существовали и ранее, которые производили сталь и чугун, но не когда объёмы производства и того и другого не превышали 15 тыс. тонн. Машиностроение представлено не большими предприятиями не имеющих значимого значения. Относительно крупные предприятия такие как, например Ашнефтемаш или завод по производству газовых плит, были ликвидированы в 90-ые из-за отсутствия сырья и рынков сбыта.

Литература

- 1.http://naturetm.ucoz.ru/publ/obzor_pressy/ehkonomika_turkmenistana/4-1-0-15
- 2.http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=167&type=news&top_menu=compass&sb=74&newsid=1516

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК

Юдина И.В. Андрианова А.А.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
Научный руководитель: к.э.н., доцент Яворская Л.М.

Страхование является отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Развитие страхования возникло в следствии экономической необходимости защиты человека и его имущества от случайных опасностей. В страховании реализуются определенные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Оно предоставляет всем хозяйствующим субъектам и членам общества гарантии в возмещении ущерба.[1]

В последние десятилетия активно развивается система страховых услуг. Компании, работающие на рынке, предлагают все виды страхования жизни и имущества граждан, а также бизнеса на случай форс-мажора.

Рыночной экономике присущи определенные атрибуты , без которых она не может существовать. Одним из таких объективных атрибутов является страховой рынок.[2]

Разные авторы дают свое толкование понятия страхового рынка . Ю.М. Журавльов / "Страховой рынок - система экономических отношений , которая составляет сферу деятельности страховщиков и перестраховщиков в данной стране , группе стран и в международном масштабе по оказанию соответствующих страховых услуг страхователям " . Вместе с тем он выделяет и термин " ограниченный страховой рынок "

Л.О. Орленюк - Малицкая / "Страховой рынок - особая сферу денежных отношений , где объектом купли- продажи выступает специфическая услуга - страховая защита , формируется предложение и спрос на нее. "

А.В.Криворучко / " Страховой рынок рассматривать как сферу финансово - экономических отношений между страховщиками и страхователями по оказанию страховых услуг и защиты имущественных интересов юридических лиц и граждан , а также по осуществлению соответствующей финансовой деятельности в рамках действующего законодательства со стороны коммерческих страховых компаний и фирм или государственных организаций.[3]

На сегодняшний день, в разных странах существует развитая система страхования. Перечень услуг, предоставляемых страховыми компаниями, очень широк. У клиента есть возможность застраховать свой автотранспорт, жизнь и здоровье, предпринимательскую деятельность. Все популярнее с каждым днем становится услуга медицинского страхования. Медицинская страховка гарантирует оказание квалифицированной медицинской помощи в любой, даже самой тяжелой ситуации.[2]

Международные страховые организации — разновидность международных финансовых организаций, созданных на основе межправительственных и иных соглашений для решения различных вопросов развития мирового рынка страхования, координации деятельности страховщиков в разных странах мира . Участниками подобных международных организаций являются как государственные

организации различных стран, так и негосударственные национальные организации профессионалов страхования.

Перечень известных международных страховых компаний:

1. Международная ассоциация страховых надзоров - МАСН (англ. International Association of Insurance Supervisors, IAIS) Основная статья: Международная ассоциация страховых надзоров

2. Международная ассоциация по страхованию кредитов и поручительству (англ. The International Credit Insurance & Surety Association, ICISA

3. Международная ассоциация обществ взаимного страхования – МАОВС. [4]

Литература

[1] <http://hi-edu.ru/e-books/xbook111/01/part-001.htm>

[2] <http://www.broker-online.ru/art/articles/abc.htm>

[3] http://referat.repetitor.ua/Страховый_рынок

[4] http://ru.wikipedia.org/wiki/Международные_страховые_организации