

Харківський національний  
економічний університет

*Управління  
розвитком*

*Збірник наукових робіт*

№ **13** (89) 2010

*видається 2 рази на рік*

*Харків · ХНЕУ · 2010*

Засновник і видавець ХНЕУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 5948 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні  
вченої ради університету,  
протокол № 8 від 11.06.2010 р.

**Редакційна колегія**

**Пономаренко В. С.** — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

**Афанасьєв М. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Внукова Н. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Грігорян Г. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Гриньова В. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Дікань Л. В.** — канд. екон. наук, проф.

**Дороніна М. С.** — докт. екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** — докт. екон. наук, проф.

**Кизим М. О.** — докт. екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, проф.

**Левикін В. М.** — докт. техн. наук, проф.

**Малярєвський Ю. Д.** — канд. екон. наук, доц.

**Назарова Г. В.** — докт. екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** — докт. екон. наук, проф.

**Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, проф.

**Сєдова Л. М.** — відповідальний секретар

**Тридід О. М.** — докт. екон. наук, проф.

**Українська Л. О.** — докт. екон. наук, проф.

**Хохлов М. П.** — докт. екон. наук, проф.

**Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, проф.  
(заступник головного редактора)

**Поштова адреса**

**засновника і видавця:**

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

**Конт. телефон:** (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61001, Україна, м. Харків,  
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Замазій О. Є.**

**Авраменко О. В.**

**Голінська О. Г.**

**Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

**E-mail:** vydav@ksue.edu.ua

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

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

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

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 22.06.2010 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 19,5. Обл.-вид. арк. 24,57. Тираж 500 прим. Зам. № 477.

Ціна договірна.

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи.

© Харківський національний  
економічний університет, 2010

© Видавництво ХНЕУ,  
дизайн, оформлення обкладинки, 2010

Студент 5 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ НА ОСВІТУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ

*Анотація.* Запропоновано шляхи оптимізації фінансування мережі освітніх закладів Чутівського району Полтавської області та проведено прогностичний розрахунок ефективності впровадження змін на основі порівняння результатів можливої реорганізації мережі шкіл і збереження фактично діючої їх системи. Вказано напрями використання вивільнених коштів для покращення матеріально-технічної бази та умов навчання учнів шкіл району.

*Аннотация.* Предложено пути оптимизации финансирования сети образовательных учреждений Чутовского района Полтавской области и проведено прогностический расчет эффективности внедрения изменений на основании сравнения результатов возможной реорганизации сети школ и сохранения фактически действующей их системы. Указано направления использования высвобожденных средств для улучшения материально-технической базы и условий обучения учащихся школ района.

*Annotation.* The way of optimization of financing of a network of educational institutions of Chutovo area of the Poltava region is offered and the prognoses calculation of efficiency of introduction of changes on the basis of comparison of results of possible reorganization of schools net and preservation of their actually operating system is conducted. The directions of free means use for improvement of material-technical base and training conditions of pupils of schools of area is specified.

*Ключові слова:* програмно-цільовий метод, планування, фінансування, реорганізація, видатки, кошти, дефіцит, ефективність.

Дефіцит бюджету вимагає більш ефективного управління коштами, спрямування їх на першочергові потреби та пошуку шляхів скорочення витрат. З 2002 року на території України розпочато упровадження програмно-цільового методу складання бюджету. Суть його полягає в плануванні і виконанні бюджету в розрізі окремих бюджетних програм, що дозволяє в середньостроковому періоді досягти результативності при витрачаних коштах та визначити відповідальних за виконання бюджетних програм осіб. Тому в даний час є досить актуальним застосування програмно-цільового методу при плануванні видатків.

Питанню програмно-цільового планування присвячені роботи Запатріної І. В., Зацепіна В. Б., Климової Л. А., Кришталь Т. М., Кульчицького М. І., Райзберга Д. М., В. Серска, Чугунова І. Я. та ін.

Метою даної роботи є пошук шляхів оптимізації потреби в коштах для мережі загальноосвітніх шкіл з використанням програмно-цільового методу.

Розглянемо на прикладі Чутівського району Полтавської області шляхи використання та планування видатків на утримання загальноосвітніх шкіл. Процес реорганізації має проводитись відповідно до положень Постанови КМУ "Про порядок створення, реорганізації і ліквідації навчально-виховних закладів" від 05.04.1994 р. № 228 [1]. На території району сьогодні функціонує 21 школа, 2 з яких розміщені в селищах міського типу Чутове та Артемівка, решта – сільські школи. Фінансування шкіл проводиться за рахунок районного бюджету та власних коштів, частково фінансування надходить у вигляді спонсорської допомоги (найчастіше – при проведенні конкурсів, змагань, а також у літній період – на харчування дітей у пришкольніх дитячих таборах). Дані про фінансове забезпечення загальноосвітніх шкіл, які подано в табл. 1, свідчать, що в районі з 21 школи 5 навчальних закладів (а саме – Артемівська, Новокочубеївська, Филенківська, Чапаївська, Чутівська загальноосвітні школи (ЗОШ)), у яких загальна потреба коштів (за вказаними захищеними статтями) менша наданого фінансування, що дозволяє перерозподілити кошти та використати їх на покриття недостатнього фінансування інших шкіл. З огляду на дану ситуацію необхідно переглянути доцільність існування деяких ЗОШ та визначити можливі шляхи реформування освітньої мережі. 9 шкіл – малокомплектні (для них у табл. 1 подана інформація про фактичну кількість учнів та максимально можливу потужність), у жодній із них проектні потужності не використовуються на 100 %, а в деяких процент використання становить лише 2,5 – 5,8 %. Виникає нагальна потреба реорганізації системи шкіл району. До того ж у найближчі роки збільшення учнівського контингенту не очікується з похибкою до 30 – 40 учнів (за даними відділу освіти Чутівської райдержадміністрації).

**Фінансове забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів Чутівського району  
Полтавської області на 2009 – 2010 навчальний рік**

Школи	Фактична кількість учнів, осіб / Потужність, осіб	Фінорматив на 1 учня, грн	Фінорматив на загальну кількість учнів, грн	Кількість учнів в заочній школі, 7 осіб	Фінорматив на загальну кількість учнів у заочній школі, грн	Загальна потреба коштів, грн	Різниця між потребою і фінансовим нормативом, грн	Мінімальна потреба на функціонування закладу, грн
Артемівська	453	4404	1995012	20	27585	1941829	-53183	50000
Василівська	100	6805	680500			733262	52762	20000
Войнівська	72 / 152	6805	489960			784775	294815	20000
Гряківська	83	6805	564815			767002	202187	20000
Кочубеївська	108	6805	734940			823255	88315	20000
Новокочубеївська	143	6805	973115	18	24826	878511	-94604	20000
Сторожівська	83 / 152	6805	564815			731237	166422	20000
Филенківська	184	6805	1252120			894858	-357262	30000
Чапаївська	165	6805	1122825			922956	-199869	20000
Чутівська	658	4404	2897832			2791032	-106800	50000
Вільховатська	68	6805	462740			588430	125690	10000
Водянська	29 / 108	6805	197345			477790	280445	10000
Іскрівська	57	6805	387885			541213	153328	10000
Новофедорівська	44 / 152	6805	299420			431487	132067	10000
Рябківська	21 / 120	6805	142905			311390	168485	10000
Смородщинська	49 / 160	6805	333445			423475	90030	10000
Таверівська	78	6805	530790			612843	82053	10000
Флорівська	33 / 120	6805	224565			363393	138828	10000
Черняківська	53	6805	360665			482427	121762	10000
Никонорівська	7 / 120	6805	47635			54158	6523	5000
Червонянська	3 / 120	6805	20415			23791	3376	5000
Усього по школах	2491		14283744	38	52411	15579114	1295370	370000
Методкабінет	12,5					298659		20000
Ц/бухгалтерія	13					253411		20000
Госп. група	22,5					353200		50000
Усього по устано- вах	48					905270		90000
Разом по відділу освіти						16484384		460000

Спрогнозуємо можливі варіанти функціонування малокомплектних шкіл Чутівського району у 2010 – 2012 роках:

- кількість шкіл і їх діяльність не змінюється;
- проведена реорганізація системи шкіл району.

Припустимо, що інфляція на 2010 – 2012 роки складе відповідно 15 %, 11 % та 12 %. Розглянемо, як зміниться загальний обсяг витрат по школах з урахуванням демографічної ситуації, індексу інфляції та соціально-економічних процесів. За прогнозом на 2010 – 2012 рр. загальна кількість учнів малокомплектних ЗОШ буде зменшуватись, а тому потреби на утримання одного учня не будуть ефективними. Тримати на балансі малокомплектні школи вкрай важко для районного бюджету. До того ж, згідно з законами України "Про загальну середню освіту" і "Про місцеве самоврядування", учні за межею доступності до школи більше 3 кілометрів мають право безкоштовного підвозу до місця навчання і додому. До кінця 2010 року діє загальнодержавна програма "Шкільний автобус". В її межах нині у районі для перевезення учнів курсує 6 автобусів, на проїзд яких щорічно витрачається близько 100 тис. грн (до них входить зарплата водія, заміна масла, шин, поточний ремонт, заправка паливом тощо). Ці кошти повністю компенсуються сільськими радами.

Розглянемо інший варіант, при якому зміниться мережа шкіл району за рахунок малокомплектних шкіл, що подано в табл. 2.

**Пропозиції щодо оптимізації мережі шкіл Чутівського району Полтавської області**

Назва школи	Кількість учнів у школі, осіб	Кількість учнів у 1 – 4 класах, осіб	Кількість учнів у		Пропозиції
			5 – 9 класах, осіб	10 – 11 класах, осіб	
Рябківська ЗОШ I – II ст.	21	8	13		Закриття школи. Підвезення всіх учнів до Филенківської ЗОШ I – III ст.
Никонорівська ЗОШ I ст.	7	7			Закриття школи. Підвезення учнів до Филенківської ЗОШ I – III ст.
Червонянська ЗОШ I ст.	3	3			Закриття школи. Підвезення учнів до Василівської ЗОШ I – III ст.
Новофедорівська ЗОШ I – II ст.	44	16	28		Закриття школи. Підвезення учнів до Войнівської ЗОШ I – III ст.
Водянська ЗОШ I – II ст.	29	10	19		Закриття школи. Підвезення дітей у базову Чапаївську ЗОШ I – III ст. Використання матеріальної бази для створення літнього оздоровчого табору
Войнівська ЗОШ I – III ст.	72	19	36	17	Створення базової школи з урахуванням більш вигідного розташування.

Варто звернути увагу, на те що переведення учнів з одних шкіл в інші не призведе до необхідності збільшення кількості учителів опорних шкіл, адже навантаження зростає незначним чином. З одного боку, маємо економію коштів, з іншого – складний соціальний аспект: працюючий пенсіонер – лише 1, а без роботи загалом залишається 35 осіб. Їм можна запропонувати курси перекваліфікації (в селах не вистачає майстрів швейної справи, з ремонту взуття, перукарів тощо). До того ж після закриття шкіл залишаються приміщення, які загалом знаходяться у задовільному стані. Ці приміщення можна здавати в оренду тим, хто пройде перекваліфікацію чи захоче відкрити власну справу (наприклад, учителі трудового навчання, які виявлять бажання надавати послуги з ремонту чи виготовлення меблів, можуть взяти в оренду спеціальні класи, що звільняться). Отже, маємо сприяння розвитку малого бізнесу в сільській місцевості. Прогнозний матеріал щодо утримання освітньої мережі в Чутівському районі наведено у табл. 3, де подано фінансування при зміні мережі загальноосвітніх шкіл і без неї. Отже, загалом по школах коштів усе ж не вистачає у жодному з прогнозованих років. Стосовно проведення реформи мережі навчальних закладів можна стверджувати, що у школах, які закриваються, не буде потреби коштів на електроенергію, газ (чи тверде паливо), воду, зв'язок. Але зазначимо, що учні, хоча й перейдуть до інших шкіл, повинні харчуватися, тобто зберігається потреба коштів на харчування.

Різниця між потребою коштів і фінансовим нормативом залишається досить великою, та все ж її значення набагато зменшується при проведенні реорганізації, а саме на таку суму: у 2010 – 2011 навчальному році – 1 493 409 грн; 2011 – 2012 рр. – 16 16 394 грн; 2012 – 2013 рр. – 1 810 367 грн.

Таблиця 3

**Прогнозні розрахунки по утриманню мережі ЗОШ Чутівського району Полтавської області**

Показники	2009 – 2010 навчальний рік	Прогноз без проведення змін у мережі ЗОШ, навчальні роки			Прогноз при проведенні реформи мережі ЗОШ, навчальні роки		
		2010-2011	2011-2012	2012-2013	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Фіннорматив, грн	14283744	14045569	13971990	13941060	14045569	13971990	13941060
Потреба коштів, грн	15579114	17915981	19886739	22273148	16422572	18270345	20462781
Різниця між потребою та фіннормативом, грн	1295370	3870412	5914749	8332088	2377003	4298355	6521721

Фінансовий ефект від зменшення кількості шкіл за рахунок закриття кількох малокомплектних шкіл є досить значним. Вивільнені кошти можна спрямувати:

у 2010 – 2011 навчальному році – на створення нового комп'ютерного класу в опорній Войнівській школі з підключенням до всевітньої мережі Інтернет, закупку необхідних матеріалів для позакласної та гурткової роботи, заохочення вчителів до проведення гурткової роботи, мотивації бути керівником при написанні робіт до Малої академії наук;

у 2011 – 2012 навчальному році – на комп'ютеризацію Филенківської, Новокочубеївської та Чапаївської шкіл, закупку спортивного та туристичного обладнання до шкіл району, створення умов для проживання учнів з віддалених сіл у межах населеного пункту з опорною школою;

у 2012 – 2013 навчальному році – на поліпшення харчування учнів, приведення їх меню до типу кафе, придбання спеціальних навчальних класів з хімії та фізики, придбання аудіокласу для вивчення іноземних мов до Чутівської ЗОШ I – III ступенів. За рахунок поліпшення матеріально-технічної бази та створення при комп'ютерних класах електронних бібліотек можна ще на крок на-



близитись до мети школи нової освіти – випуску конкурентоспроможного на освітньому ринку, всебічно розвинутого випускника, який має власну точку зору, творчо підходить до вирішення поставлених завдань для розвитку нашої країни.

Таким чином, на основі програмно-цільового методу планування та виконання бюджету обґрунтована доцільність реорганізації мережі навчальних закладів Чутівського району Полтавської області, що дає економію бюджетних коштів. Реорганізацію мережі освітніх закладів та розрахунок видатків на освіту з використанням програмно-цільового методу слід упровадити і в інших районах, але обов'язково з урахуванням особливостей кожного окремо взятого регіону, адже це дасть можливість спрямувати вивільнені кошти на розвиток системи освіти та виведення її на якісно новий рівень.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

**Література:** 1. Постанова КМУ "Про порядок створення, реорганізації і ліквідації навчально-виховних закладів" від 05.04.1994 р. № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. Кульчицький М. І. Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом / М. І. Кульчицький, З. В. Перун // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 78 – 83. 3. Серск В. Програмно-цільовий метод складання бюджету: новий для України метод бюджетотворення [Електронний ресурс] / В. Серск. – Режим доступу : <http://www.fisco-inform.com.ua/?module=an&action=preview&id=46>. 4. Чугунов І. Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В. Запаріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.

**Рябишев О. В.**

УДК 346.6

Студент 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН І ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

*Анотація. Проаналізовано особливості формування сучасної системи державного регулювання економіки України, виділено чинники, які впливають на рівень інтеграції України у світове господарство. Запропоновано концептуальну парадигму адаптації вітчизняної системи державного регулювання економіки до змін, зумовлених впливом глобальних чинників.*

*Аннотация. Проанализированы особенности формирования современной системы государственного регулирования экономики Украины, выделены факторы, которые влияют на уровень интеграции Украины в мировое хозяйство. Предложена концептуальная парадигма адаптации отечественной системы государственного регулирования экономики к изменениям, обусловленным влиянием глобальных факторов.*

*Annotation. The features of forming the modern system of the state adjusting of Ukrainian economy are analysed, the factors which influence on a level of integration of Ukraine in the world economy are allotted. The conceptual paradigm of adaptation of the home system of the economy state adjusting to the changes conditioned by influencing of global factors is offered.*

*Ключові слова: державне регулювання економіки, система, чинники формування, шляхи адаптації, глобальні чинники.*

Потреби формування якісно нової економічної та господарської системи ринкового типу визначають цілі і завдання економічної політики України в період становлення її у статусі незалежної держави. Отже, очевидна необхідність найбільш повного урахування міжнародних, зовнішніх чинників впливу на процеси, які мають місце в нашій державі. Адже не має сумніву, що створення національної ринкової системи означає перетворення її на складову частину світового ринкового господарства в цілому і європейського зокрема. Це і визначає залежність національної ринкової системи від сучасних тенденцій розвитку світового господарства, залежність від інституцій, інструментів і механізмів, якими оперує світовий ринок. За цих умов є вкрай необхідним та актуальним визначен-

© Рябишев О. В., 2010

ня та розуміння основних закономірностей і варіантів трансформації світового господарства в глобалізовану економічну систему – його якісно нову форму існування, пошук конкретних форм входження України до цієї системи.

Цій проблемі присвячені праці О. Беляєва, І. Бочана, О. Білоуса, В. Гейця, С. Гіля, М. Диби, В. Жаліла, А. Жуковської, В. Іноземцева, Д. Лук'яненка, А. Мельник, І. Михасюка, О. Ковтун, С. Соколенка та М. Якубовського.

Метою даної статті є теоретико-методологічний аналіз сучасної системи державного регулювання економіки і вироблення шляхів з її адаптації до вимог ЄС.

На даному етапі специфічними умовами української системи державного регулювання економіки є:

- підірвана, але не повністю демонтована адміністративно-командна система управління;
- незбалансованість національного господарства (цілі, не підкріплені ресурсами);
- слабка мотивація стратегічної діяльності, переважання тактичного управління;
- відсутність ефективних стимулів до високопродуктивної праці та інтересу до виробничого накопичення;
- велика питома вага державного сектору, низька ефективність управління в ньому;
- затратна ідеологія господарювання;
- нераціональна організаційна структура управління;
- бюрократизм і корумпованість службовців;
- низька конкурентоспроможність економіки [1, с. 20].

Одним із найбільш оптимальних способів реакції України на вплив глобальних чинників є її інтеграція до Європейського співтовариства, оскільки на сьогодні Європейський Союз є найближчим великим інтеграційним угрупованням, з яким Україна має спільний кордон. Саме тому у 1994 році між нашою державою та Європейським Союзом була підписана Угода про партнерство та співробітництво, яка визначила вектор інтеграції України у світову економіку. На сьогоднішній день стосунки між Україною та ЄС регламентує "План дій Україна – Європейський Союз. Європейська політика сусідства" [2].

Відповідно до Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015 рр. "Шляхом європейської інтеграції" рух України повинен кореспондуватися із сучасними глобальними процесами, враховувати їхні основні тенденції, позитивні сторони та суперечності [3, с. 15].

Але наявний в Україні рівень інтеграції у світове господарство і Європейське співтовариство є значною мірою спонтанним результатом дії ряду об'єктивних чинників, серед яких найважливішу роль відіграють такі:

- обмеженість внутрішнього попиту внаслідок процесу збідніння широких верст населення та масштабного знецінення заощаджень дореформених років. За цих умов експорт стає гіпертрофованим чинником економічного зростання, що є не нормальним як з погляду економічної безпеки країни, так і перспектив розширення впливу країни на світогосподарські процеси. Вузькість внутрішнього ринку не створює належних стимулів для інвестування як з боку вітчизняних, так із боку іноземних інвесторів.

- несприятливість інвестиційного клімату через незавершеність інституційних перетворень, надмірне втручання державних органів у господарську діяльність, корупцію, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури. Це також звужує внутрішній ринок і відвертає від країни основні потоки капіталів [1, с. 21].

З метою адаптації національної системи державного регулювання економіки до вимог ЄС необхідно наблизити законодавство, норми та стандарти України до законодавства, норм і стандартів ЄС; зблизити базові показники розвитку національної економіки до критеріїв конвергенції ЄС; ліквідувати обмеження та нетарифні бар'єри, які перешкоджають двосторонній торгівлі; покращити інвестиційний клімат шляхом запровадження недискримінаційних, прозорих і передбачуваних умов ведення бізнесу, спрощених адміністративних процедур та боротьби з корупцією; провести податкову реформу тощо [1, с. 26].

Варто зазначити, що адаптація національної системи державного регулювання економіки до чинників глобалізації повинна здійснюватись комплексно, тобто пристосовуватись мають не тільки окремі елементи зовнішньоекономічної політики, а й внутрішня політика нашої держави в цілому. Тому в процесі адаптації державного регулювання економіки України до викликів глобального розвитку доцільно провести комплексне реформування, тобто реформування як внутрішніх механізмів державного регулювання, так і зовнішньоекономічної політики, яке повинно проходити паралельно та взаємодоповнювати один одного [4, с. 52].

Учені виділяють низку завдань, які доцільно згрупувати в чотири напрямки і які українська система державного регулювання економіки повинна в найближчу перспективу забезпечити для ефективної реалізації заходів з адаптації до глобальних змін:

забезпечення сталого економічного зростання та прискореного подолання на цій основі ризику в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами – членами ЄС-15;

забезпечення суттєвого зростання конкурентоспроможності української економіки за рахунок використання науково-технічних інновацій;

підвищення рівня та якості життєвих стандартів населення;

запровадження державної політики подолання бідності [1, с. 26–27].

Підсумовуючи все вищезазначене, зауважимо, що адаптація національної системи державного регулювання економіки України повинна бути направлена на забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, підвищення конкурентоспроможності



нашої держави, що, у свою чергу, призведе до зростання рівня життя українського населення та створить реальні передумови для набуття Україною в найближчому майбутньому статусу країни – члена ЄС.

Наук. керівн. Бріль М. С.

**Література:** 1. Жуковська А. Національна система державного регулювання економіки: чинники формування та шляхи адаптації до глобальних змін / А. Жуковська // Галицький економічний вісник. – 2008. – № 2. – С. 19–28. 2. План дій Україна – Європейський Союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>. 3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 4. Панасюк Б. Я. Державне регулювання економіки як мистецтво / Б. Я. Панасюк // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 42–55.

**Бакуліна І. М.**

УДК 330.322.1(477)

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто досвід окремих зарубіжних країн щодо формування ефективної системи державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності. Обґрунтовано можливості його адаптації до вітчизняних умов та визначено напрямки регулювання інвестиційної діяльності.*

*Аннотация. Рассмотрен опыт отдельных зарубежных стран в сфере формирования эффективной системы государственного регулирования международной инвестиционной деятельности. Обоснованы возможности его адаптации к отечественным условиям и определены направления регулирования инвестиционной деятельности.*

*Annotation. The experience of certain foreign countries to effective system formation of the state regulation of international investment activity is considered. Possibilities of its adaptation to the domestic conditions are substantiated. Directions of investment policy regulation in Ukraine are determined.*

*Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, інвестиційна політика.*

Проблеми регулювання інвестиційної діяльності завжди знаходилися у центрі уваги економічної думки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. В сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності.

Проблеми регулювання інвестиційної діяльності в Україні досліджують багато вітчизняних учених-економістів, зокрема В. Александрова, Ю. Бажал, В. Геєць, С. Загородников, О. Лапко, Р. Павличенко, Д. Стеченко та ін. Актуальність статті полягає в тому, що нині бракує науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо посилення стимулювання та регулювання інвестиційної діяльності, спрямованих, насамперед, на розвиток інноваційних процесів в Україні. Тому метою даної статті є визначення проблем регулювання інвестиційної діяльності в Україні та перспектив виходу з досвіду зарубіжних країн щодо регулювання інвестиційних процесів.

В Україні інвестиційна активність внутрішніх і зарубіжних інвесторів значною мірою стримується за рахунок сформованого несприятливого інвестиційного клімату, цілої низки зовнішніх та внутрішніх факторів. До внутрішніх факторів належать: обмеженість фінансових можливостей суб'єктів господарювання і населення, недосконалість і часті зміни в законодавчій та нормативно-правовій базі, недосконалість фінансово-кредитної системи, слабка розвиненість ринку капіталів,

© Бакуліна І. М., 2010

відсутність системи страхування ризику інвесторів і нестабільна політична ситуація, зростаючий рівень корупції і "тінізації" економіки.

Багато цих проблем у сфері регулювання інвестиційної діяльності є актуальними і для країн Східної Європи. Проте оскільки залучені ними обсяги іноземних інвестицій суттєво перевищують українські, то вивчення й аналіз регулювання інвестиційної діяльності в країнах Східної Європи дозволить краще оцінити українські реалії, уникнути можливих помилок і виробити обґрунтовані рекомендації щодо удосконалення політики в цій сфері.

На початок 2009 р. прямі іноземні інвестиції в Польщу склали 16,6 млрд дол [1], в Угорщину – 27,9 млрд дол [2], а в Україну було інвестовано лише 6,2 млрд дол.

Однією з причин уразливості української економіки є те, що інвестиції направляються, в основному, у сферу послуг. Наприклад, у 2008 р. частка вкладень в основний капітал промисловості складала всього 34,1 % від загальних інвестицій, у сільське господарство – 5,1 %. У той же час в операції з нерухомістю і будівництво було вкладено 23,7 % інвестицій, у транспорт і зв'язок – 16,8 %, у торгівлю – 9,4 %. Це є негативним явищем, оскільки величезну роль в розвитку економіки держави відіграє саме розвиток виробничої сфери [3]. Тому, на погляд автора, необхідно спрямовувати значну кількість прямих іноземних інвестицій саме у реальний сектор економіки, що дасть змогу впроваджувати науково-технічні досягнення у виробництві і на цій основі забезпечувати зростання ВВП, продуктивності праці, реальних доходів на душу населення, а також вирішувати багато соціальних проблем.

Значний інтерес для України у вирішенні цієї проблеми має система регулювання інвестиційної діяльності у Польщі як найбільш інвестиційно-привабливий країні серед нових членів ЄС. Так, за результатами 2006 р., згідно з даних польського Агентства інформації та іноземних інвестицій, обсяг прямих іноземних інвестицій в Польщу склав 7,6 млрд дол. США. Це на 23 % більше, ніж було залучено у 2005 р. і найвищий показник з 2000 р. Усього за останні 15 років іноземні інвестори уклали в польську економіку понад 84 млрд дол. США, що в десять разів більше, ніж обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за цей період [4, с. 6]. З огляду на це, на думку автора, можливим найефективнішим способом державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є системне застосування таких організаційно-економічних заходів, як гарантування дотримання чинних законодавчих норм регулювання міжнародної інвестиційної діяльності, створення сприятливого інвестиційного середовища в Україні, використання засобів маркетингового "просування" держави.

В Україні ж дотепер не створено обґрунтованої системи державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційній діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недостатнє інвестування народного господарства посилює спад виробництва, що, у свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави. Вивести Україну з цієї ситуації може лише науково обґрунтована інвестиційна політика держави. Досвід вирішення цієї проблеми Україна може запозичити в Іспанії, яка відмовилась від жорсткої регламентації і повсюдного втручання в підприємницьку діяльність. Уряд зосередив зусилля на створенні сприятливих умов для розвитку усіх форм підприємництва, основну увагу приділяв реалізації тих функцій, які неможливо виконати на нижчих рівнях. До них належать розробка загальнонаціональної економічної та науково-технічної стратегії, підтримка важливих макроекономічних пропорцій, розвиток науки, освіти, соціального забезпечення, управління ринком праці [5, с. 44].

Залишається невирішеною проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про чинне законодавство стосовно іноземних інвестицій. Тексти законів та інструкцій недосяжні для ознайомлення. За рівних загальноекономічних умов більш привабливими для іноземних інвесторів є країни, про які вони мають більше інформації, особливо позитивного характеру. У зв'язку з цим надзвичайно важливим є забезпечення потенційних іноземних інвесторів розгорнутою, достовірною і оперативною поновлюваною інформацією про можливості інвестування.

На думку автора, доцільно використовувати для вирішення цієї проблеми досвід низки країн, зокрема Ірландії, Сінгапура, Коста-Ріки. Максимального ефекту можна досягнути шляхом правильного визначення кола одержувачів інформації. Основне завдання приймаючої країни при цьому – привернути увагу не всіх потенційних клієнтів одночасно, а вибрати так звану економічну "мішень", на яку необхідно впливати з метою досягнення визначених результатів [6, с. 35].

Таким чином, узагальнюючи досвід зарубіжних країн, можна стверджувати, що Україна на сучасному етапі розвитку національної економіки повинна керуватися такими перспективними напрямками регулювання інвестиційної політики:

1. Вибіркове інвестування і державна підтримка виробництв, які потребують оновлення основних фондів та мають значний інноваційний потенціал, за допомогою якого можна здійснювати нарощування обсягів виробництва.
2. Припинення інвестування неперспективних, технологічно відсталих збиткових підприємств.
3. Роль держави як регулятора структурної переорієнтації та інвестиційних процесів полягає у виборі пріоритетів інвестиційної політики, створенні рівних умов для всіх інвесторів, стимулюванні інвестиційної діяльності через податкові та неподаткові пільги, амортизаційну політику, надання пільгових інвестиційних кредитів, підтримці загального сприятливого інвестиційного клімату.
4. Сприяння зростанню частки іноземних інвестицій у виробництві експортних товарів і перебудова експорту, у структурі якого переважатиме готова продукція.



Загалом оптимізація регулювання інвестиційної діяльності вимагає системного підходу, адже якщо удосконалювати лише окремі його елементи, то кінцева результативність усіх відповідних заходів залишиться низькою.

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

**Література:** 1. Генеральное консульство Республики Польша в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. – Режим доступа : /http://petersburg.trade.gov.pl/ru/aktualnosci/article/a.1989.Priedvaritielnyie\_itoghi\_privliechieniia\_priamykh\_inostrannykh\_inviestitsii\_v\_Polshu\_v\_2008\_ghodu.html/. 2. Венгрия – экономика и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : / http://polpred.com/?cnt=32&art=20627/. 3. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/. 4. Брыль Р. С. Инвесторы выбирают Польшу / Р. С. Брыль // Инвестгазета. – 2007. – № 18–19 (497). – С. 6. 5. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с. 6. Павличенко Р. С. Регулирование прямых иностранных инвестиций: тенденции и проблемы / Р. С. Павличенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 4. – С. 30–35

**Кулик Р. І.**

УДК 330.59(477)

Студент 3 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДАЛАННЯ

*Анотация. Розглянуто проблеми бідності в Україні та запропоновано шляхи її подолання.*

*Аннотация. Рассмотрены проблемы бедности в Украине и предложены пути ее преодоления.*

*Annotation. Problems of poverty in Ukraine are studied and the ways to overcome it are suggested.*

*Ключові слова: бідність, заробітна плата, соціальна диференціація суспільства, середній клас, глобалізація економіки.*

Під час світової фінансової кризи багато підприємств і працівників стикнулися із нетиповими ситуаціями, що вимушують задіювати неординарні рішення, щоб зберегти свою фінансову стійкість. Як показує статистика, багато хто все-таки залишається на грані банкрутства. В більшості це пояснюється браком керівницького досвіду в таких нелегких ситуаціях. Однією із найголовніших проблем України, що потребує негайного вирішення, є проблема соціальної диференціації суспільства, пов'язана із майже відсутністю середнього класу, та проблема бідності, що існує через нерівномірність у доходах та споживанні.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і практичних заходів щодо вирішення проблеми бідності та здійснення ефективного соціального захисту суспільства зробили такі вчені, як Н. Бердсол, Куценко Н. В., Горенко О. В., Сьомій С. Н., Павловська Н. М., Палкін І. Ю., Турецький О. П. та ін. [1 – 4].

Систематичне дослідження проблеми бідності провів уперше Бенджамін Сібом Роунтрі: йому ж і належить перше формальне означення бідності, для чого він увів концепцію кошика базових продуктів. Кожен, хто не міг дозволити собі придбати цей кошик продуктів, вважався бідним [2].

Незалежно від загального рівня життя населення у країні завжди є частина людей, які живуть значно гірше, їх вважають бідними за національними стандартами.

Бідність розрізняють за типами: бідність економічно пасивного населення, бідність зайнятого населення, бідність безробітних і пенсіонерів. За видами бідність поділяють на "умовну" та "абсолютну". "Умовна" бідність характеризує матеріальний стан людини, коли бідність проявляється сезонно, не постійно, тимчасово. "Абсолютна" бідність свідчить, що людина самостійно неспроможна поліпшити свій матеріальний стан через фізичні чи психічні вади [5].

Оскільки бідні, наприклад у Швейцарії чи США, вважаються цілком забезпеченими за національними стандартами України, а вітчизняне бідне населення живе непогано порівняно з більшістю населення Ефіопії, постає запитання, що саме вважають "бідністю" [5].

© Кулик Р. І., 2010



Бідність – це не тільки неможливість індивіда внаслідок нестачі коштів підтримувати існування, а й невизнання його в суспільстві, недоступність послуг, суспільних ресурсів, відсутність роботи, рання смертність і навіть проживання в забрудненому середовищі [1].

Бідність є гальмом прогресу як технічного, так і економічного та соціального: звуження торгівлі, спад виробництва, низькі темпи зростання, низький життєвий рівень населення, відсутність соціального благополуччя тощо.

Єврокомісія наводить цифри, згідно з якими у 2007 році в Україні 27,3 % громадян жили за межею бідності. Середня тривалість життя в Україні зменшилася до 70 років. Також спостерігається зниження вкладень в освіту та науку, що призводить до виїзду за кордон найкращих учених — найбільш активних, ініціативних, освічених. Такі сфери, як наука, культура і медицина, стають платни-ми, а тому й недоступними для бідних [6].

Однією з проблем, що стосується визначення межі бідності (мінімальних розмірів споживання) та масштабів диференціації суспільства в розвинутій економіці, є проблема поділу людей на класи і соціальні групи, вона не така вразлива, якщо нижній рівень достатку дозволяє задовольняти первинні потреби [7]. Ця проблема зовсім не зводиться до методів її виміру чи пошуку грошових коштів для її подолання. Більш ніж 600 млн населення мешкає в містах світу нижче рівня бідності, в умовах, реально загрозливих для їх здоров'я, і якщо ситуація не зміниться кардинально, то період до 2020 р. кількість бідних громадян може вирости в три рази – до 1,8 млрд осіб, і його відсоток підніметься з 25 до 36 % [4].

Ще більша проблема бідності – це формування середнього класу у транзитивній економіці.

Глобалізація економіки швидше підтверджує, ніж заперечує існування та примноження бідності. Загальне багатство 225 найзаможніших людей світу становить понад 1 трлн доларів США, що відповідає річному доходу більш ніж 2,8 млрд осіб, або 47 % населення світу. Багатство одиниць мільярдєрів проти глобальної бідності мільярдів людей – така дилема глобалізації економіки [2].

Основними причинами виникнення та поширення бідності в Україні протягом періоду незалежності є: 1) зменшення рівня зайнятості населення; 2) зростання рівня безробіття; 3) низький рівень оплати праці та пенсійного забезпечення; 4) заборгованість із заробітної плати і соціальних виплат; 5) відсутність розвинутої системи страхування життєвих ризиків та адресної соціальної допомоги [3].

Основним джерелом бідності в Україні, на відміну від інших країн, що розвиваються, є невідповідність рівня заробітної плати реальній вартості робочої сили на ринку праці. Тобто заробітна плата людей настільки мала, що вони не можуть задовольнити свої потреби в повному обсязі, також споживча корзина не відповідає нормам і її неможливо порівняти з реальною заробітною платою людей.

Основними стратегічними напрямками, на які спрямовані дії нашої держави щодо подолання бідності, є такі: підвищення зайнятості населення та розвиток ринку праці; збільшення доходів від трудової діяльності; соціальне страхування як спосіб захисту особи від втрат доходу; запровадження консолідованої системи адресної соціальної допомоги та соціальних послуг; соціальна підтримка осіб з обмеженими фізичними можливостями, сімей з дітьми та дітей, позбавлених батьківського піклування; поліпшення житлових умов соціально вразливих верств населення.

Отже, щодо шляхів вирішення проблеми бідності та соціальної диференціації суспільства необхідно здійснити ряд заходів, зокрема таких, як: розробка, адекватна сучасним реаліям, нормативно-правовій базі, особливо в податковій сфері; створення ефективної системи підготовки та перепідготовки населення; створення інформаційно-консультативних компаній на місцевому рівні з метою ознайомлення людей з їх правами та обов'язками; створення сприятливого інвестиційного мікроклімату для вкладення іноземного капіталу; формування нового типу економічного світогляду сучасного громадянина; обмеження впливу монопольних утворень і зменшення їх тиску на малі підприємства.

*Наук. керівн. Пивавар І. В.*

---

**Література:** 1. Бердсол Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсол // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 84–89. 2. Горенко О. В. Борьба з бідністю як орієнтир проєвропейської політики [Електронний ресурс] / О. В. Горенко. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua>. 3. Куценко Н. В. Зміцнення соціальної бази реформ – шлях до подолання бідності / Н. В. Куценко // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 27–34. 4. Сьомій С. Н. Небезпечна прірва між багатими і бідними / С. Н. Сьомій, В. Б. Остроухов // Політика і час. – 2007. – № 12. – С. 27–28. 5. Сіденко В. Р. Основні показники економічного та соціального розвитку України / В. Р. Сіденко // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 23–27. 6. <http://www.imf.org>. 7. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua). 8. <http://www.korespondent.net>.

Студент 2 курсу  
 фінансового факультету ХНЕУ

## ПОТОЧНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто поточний стан державного боргу України, проаналізовано динаміку державних запозичень та основні показники державного боргу, розібрано їх вплив на соціально-економічний розвиток країни.*

*Анотация. Рассмотрено современное состояние государственного долга Украины, проведён анализ динамики государственных займов и основных показателей государственного долга, а также их влияние на социально-экономическое развитие страны.*

*Annotation. The current state of a public debt of Ukraine is considered, the analysis of dynamics of the state loans and the basic indicators of a public debt, and also their influence on social and economic development of the country is carried out.*

*Ключові слова: державний борг, державні запозичення, бюджетні кошти, бюджетний дефіцит.*

Трансформація економічної системи України пов'язана зі здійсненням економічних, політичних, фінансових, кредитних і соціальних перетворень. Це потребує значних фінансово-кредитних ресурсів. Відсутність їх у розпорядженні держави в достатніх обсягах сприяє широкому використанню державних позик як методу мобілізації ресурсів [1].

Поміж сучасних українських науковців, які зробили значний внесок у вивчення державного боргу, слід виділити Т. Вахненко, О. Горобець, С. Омельчук, О. Царук та ін. [1–4].

Актуальність дослідження пояснюється тим, що державний борг суттєво впливає на макроекономічну та фінансову стабільність в Україні, оптимізацію платіжного балансу, забезпеченість фінансування бюджетними ресурсами найважливіших функцій життєдіяльності держави. Тому цей макроекономічний показник потребує особливої уваги та значних досліджень зі сторони науковців.

Мета роботи полягає в дослідженні поточного стану державного боргу України, динаміки державних запозичень та аналізу показників державного боргу.

Проаналізуємо в динаміці зростання державного боргу в Україні за 2006 – 2008 роки. Дані зі зростання державного боргу України та його співвідношення до ВВП наведені в таблиці.

Таблиця

**Державний борг України у 2006 – 2008 роках, на кінець року**

	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Державний борг, тис. грн	80 547 009,22	88 744 741,81	189 410 386,82
Співвідношення державного боргу до ВВП, %	14,8	12,5	19,9

Як видно з таблиці, протягом 2006 року сума державного боргу України збільшилась у гривневому еквіваленті на 2 400 441,22 тис. грн (3,07 %). Це збільшення може бути пов'язане, в основному, з випуском облігацій зовнішньої державної позики 2006 року для фінансування державного бюджету.

Однак за 2007 рік сума державного боргу України збільшилась у гривневому еквіваленті на 8 196 224,45 тис. грн, що складає 10,18 %. Збільшення державного боргу, за висновками експертів, в основному спричинене випуском облігацій зовнішньої державної позики 2007 року для фінансування державного бюджету, перевищенням залучення коштів від випуску облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) над погашенням державного внутрішнього боргу, залученням Державною службою автомобільних доріг України під державні гарантії зовнішніх кредитних ресурсів на суму 930 млн дол. США для фінансування будівництва, реконструкції та капітального ремонту автомобільних доріг загального користування та розміщенням Державною іпотечною установою власних облігацій під державні гарантії на суму 1000 млн грн [2].

У 2008 році сума державного боргу України збільшилась у гривневому еквіваленті на 100 665 645,01 тис. грн, або 113,43 %. Це сталося в основному за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики для збільшення статутних капіталів банків (на суму 17,5 млрд грн, або 17,4 % зростання обсягу боргу) та для поповнення Стабілізаційного фонду (на суму 5,9 млрд грн, або 5,9 %),



отримання першого траншу позики Міжнародного валютного фонду (на суму 33,2 млрд грн або 33,0 %) та стрімкого зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 38,8 млрд грн, або 38,5 %) [3].

Абсолютний розмір державного боргу є не дуже показовим макроекономічним індикатором, оскільки борг зростає у міру збільшення ВВП, і на його величину впливає інфляція. Тому міжнародній практиці головним критерієм для оцінки боргової сталості є співвідношення державного боргу і розміру ВВП. Цей показник відображає потенціальні можливості економіки розрахуватися з кредиторами.

Протягом 2006 – 2007 років показник співвідношення державного боргу і ВВП має тенденцію до зниження. Так, якщо у 2006 році співвідношення становило 14,8 %, то на кінець 2007 року – 12,5 %. Покращення показника відношення державного боргу до ВВП відбувається як за рахунок проведення зваженої бюджетно-боргової політики і досягнення помірному дефіциту бюджету. У 2008 році співвідношення становило 19,9 %, за тими ж причинами, які були вказані вище.

Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності України державний борг не повинен перевищувати 35 % ВВП, тому що дотримання такого обмеження вимагає здійснення зваженої боргової політики та утримання стабільного співвідношення державного боргу і ВВП [2].

Надмірна заборгованість призводить до негативних наслідків, а саме: обслуговування боргу складає значну частину видатків бюджету, що скорочує фінансування державних витрат; неспроможність сплатити борг і відсотки за користування позикою веде до політичного та економічного пресингу з боку зарубіжних країн та внутрішнього розладу, до втрати державності [4]. Таким чином, державний борг значно впливає не тільки на економіку країни, зміну ринкової кон'юнктури, фінкальну та монетарну політику, але й на її політичну та економічну цілісність.

Для забезпечення керованості боргових процесів в Україні слід дотримуватися економічно безпечного дефіциту державного бюджету та обмежити зростання умовних зобов'язань держави. Також з метою забезпечення стабільності державних фінансів України та запобігання різкого зростання боргових зобов'язань країни Уряду в період економічного спаду необхідно запровадити моніторинг і оперативний облік усіх видів фінансових зобов'язань держави, які потенційно можуть впливати на розмір державного боргу України.

Таким чином, утримання помірному розміру державного боргу, збалансування його структури та оптимізація залучених позикових коштів для потреб держави, зведення бюджету з помірним дефіцитом і контролювання умовних зобов'язань держави, у свою чергу, сприятимуть зміцненню фінансової системи України й посиленню стимулюючого впливу держави на соціально-економічний розвиток країни.

*Наук. керівн. Кліменко О. М.*

**Література:** 1. Вахненко Т. Державний борг України: поточний стан і ризики / Т. Вахненко / Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 37–46. 2. Горобець О. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 17–24. 3. Офіційний сервер Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. 4. Царук О. В. Макроекономічні ефекти державного боргу як об'єкт статистичного вивчення / О. В. Царук // Статистика України. – 2006. – № 2. – С. 21–25.

УДК 339.92(477)

**Ярошенко О. В.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ**

*Анотація. Перелічено основні фактори, що впливають на зовнішньоекономічну стратегію країни, визначено існуючі для України проблеми та вказані шляхи покращення теперішнього становища.*

*Аннотация. Перечислены основные факторы, влияющие на внешнеэкономическую стратегию страны, определены существующие для Украины проблемы и указаны пути улучшения нынешнего положения.*

© Ярошенко О. В., 2010



*Annotation. The list of main factors affecting the country's external economic strategy is given, the existing problems in Ukraine are identified and the ways of improving the current situation are suggested.*

*Ключові слова: національні інтереси, інтеграція, загальноекономічні процеси.*

Національна економіка є невід'ємним елементом світового господарства, лише у зв'язку із його функціонуванням можна розглядати економічний розвиток країни. В сучасних умовах розвитку вибір та реалізація ефективної зовнішньоекономічної стратегії і тактики є ключовим фактором зміцнення позицій будь-якої держави на міжнародному ринку, її макроекономічної стабільності. Визначення чинників формування зовнішньоекономічної стратегії є важливою та актуальною темою.

Проблемами формування ефективної зовнішньоекономічної стратегії в Україні стали опікуватися досить недавно, з моменту отримання нею суверенітету. Серед учених, що приділяли увагу цим питанням, можна назвати Макуху С. М., Новицького В. Є., Власюка О. С. та ін.

Метою цього дослідження є визначення основних чинників формування зовнішньоекономічної стратегії.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності держави полягає в найповнішому використанні потенціалу світової та національної економік для забезпечення всестороннього розвитку країни й одночасної протидії впливу негативних зовнішніх факторів. Серед основних чинників, що справляють вплив на стратегію, можна назвати наступні:

- національні інтереси держави;
- місце країни у світовій спільноті у даний момент та визначення бажаного становища в майбутньому;
- об'єктивні загальноекономічні процеси;
- стратегія і тактика уряду.

Базові національні інтереси України визначають незмінні пріоритети й стратегічні цілі зовнішньої політики нашої держави. Вони закріплені відповідними актами вищих органів державної влади – Постановою Верховної Ради України "Про основні напрями зовнішньої політики України" від 1993 р., Законом України "Про основи національної безпеки України" від 19 червня 2003 р. № 964-IV, Рішенням РНБО "Про Стратегію України щодо Організації Північноатлантичного договору (НАТО)" від 23 травня 2002 р. і відповідним Указом Президента від 8 липня 2002 р., та іншими нормативними документами й рішеннями.

Національні інтереси України в системі міжнародних відносин мають на меті забезпечення свободи, незалежності та державного суверенітету України, належного рівня безпеки Української держави і суспільства, створення умов для модернізації країни, її стійкого економічного зростання в поєднанні з надійним захистом прав і свобод українських громадян, розвиток української культури в загальному руслі розвитку європейської цивілізації. На даному етапі більшість громадян України вважає, що уряд не спрямовує свої зусилля для захисту національних інтересів, країні властиві корупція та бюрократія, які негативно позначаються на захисті прав людей, важливі економічні рішення переважно приймаються з урахуванням приватних інтересів.

Як було вже зазначено, зовнішньоекономічна стратегія повинна враховувати стан країни та її перспективи на майбутнє. Серед факторів, що визначають місце України у світовому господарстві, основними є:

- природно-ресурсний і людський потенціал;
- стан системи інститутів;
- стан та удосконалення зовнішньоекономічної інфраструктури;
- рівень науково-технічного та економічного розвитку;
- спеціалізація країни.

За даними рейтингу конкурентоспроможності 2009 – 2010 рр. World Economic Forum, Україна посіла 82 місце серед 133 країн (у 2008 – 2009 рр. – 72 місце) [1]. Це не відповідає економічним можливостям великої держави, яка володіє космічними технологіями, замкненим циклом літакобудування, потужною науково-дослідницькою базою, кадровим та ресурсним потенціалом. Урядові України слід приділяти більше уваги іміджу країни, формуванню клімату достатньої привабливості для іноземного інвестування, створення та розміщення на своїй території стратегічних інноваційних галузей, створенню умов для розвитку малого та середнього бізнесу. Необхідно комплексно аналізувати причини, які поставили нашу країну в очах іноземного суспільства на такі низькі позиції, розуміти наслідки, до яких призведе таке положення та спрямовувати всі зусилля на вирішення проблем.

Наступним чинником, що впливає на формування зовнішньоекономічної стратегії України, є об'єктивні загальноекономічні процеси, серед яких можна виділити такі:

- поширення ринкової моделі економіки на всі регіони світу;
- глобалізація та посилення взаємозалежності країн;
- поглиблення інтеграції;
- технократизація й виникнення залежності розвитку від сучасних високих технологій.

Ігнорування перелічених процесів при формуванні стратегії розвитку держави зробить її нездатною пристосовуватись до динамічних змін у світовій економіці.

Останнім важливим чинником є політика уряду. Як було зазначено, одним із об'єктивних загальносвітових процесів є поглиблення інтеграції країн. У політичному та науковому середовищі існують дві точки зору щодо подальшого розвитку економіки України. Перша – інтеграція України з Росією, її участь у проєкті Єдиного економічного простору. Друга – інтеграція України в Європейський простір, здобуття повноправного членства в Європейському Союзі і підпорядкування цій меті всіх інших напрямів зовнішньоекономічної політики, включаючи відносини з Росією.



Ставлячи перед собою мету інтеграції до європейських структур, Україна усвідомлює, що західним державам належить провідна роль у світовому економічному комплексі, міждержавних механізмах управління глобальними і регіональними процесами. Але необхідно пам'ятати, що процес інтеграції двох структур можливий лише за бажанням обох з них. Чи входить до інтересів ЄС країна із нерозвинутою інфраструктурою, низькими показниками ВВП та рівня й якості життя? І якщо входить, то чи не погрожуватимуть ці інтереси національним? Інтеграція передбачає поглиблення взаємозв'язків між однотипними економіками, тому нам необхідно досить високими темпами розвиватися задля досягнення рівня прийнятного хоча б для перших стадій інтеграції.

Крім того, однобокість розвитку економічних відносин для нашої країни неможлива. За даними Міністерства економіки України найбільші обсяги експортних поставок за перше півріччя 2009 р. здійснювались до Російської Федерації – 20,1 % від загального обсягу експорту, найбільші імпорتنі надходження в Україну робилися також з Російської Федерації – 23,1 % від загального обсягу імпорту. Тобто РФ є країною – найбільшим торговельним партнером України, що зумовлено не тільки спільним історичним минулим, культурними аспектами, але й економічною ефективністю, адже в умовах ринкової економіки діють об'єктивні закони, що потребують мінімізації витрат і зростання прибутковості операцій для обох сторін. Крім того, наявність декількох торговельних партнерів виключає економічну залежність України від однієї держави (державного об'єднання). Мабуть, це є однією з причин того факту, що експорт з країнами Азії за 2007 – 2008 рік збільшився на 47,1 %, імпорт – на 71,2 %, обсяг операцій складає десятки мільйонів доларів США [2].

Загалом стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має базуватися на забезпеченні її суверенітету в світогосподарських зв'язках, гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки в умовах зростання могутності та впливу ТНК на внутрішній економічний стан країн. Уся сукупність зовнішньоекономічних зв'язків повинна ґрунтуватися на еквівалентному, взаємовигідному обміні, міжнародному поділі й кооперації праці. Взаємодія зі світовим господарством має спиратися на комплексну, гнучку і динамічну державну зовнішньоекономічну політику, в основі якої – максимальна господарська свобода безпосередніх виробників, експортерів товарів і послуг.

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

**Література:** 1. <http://www.weforum.org/> The Global Competitiveness Report 2009-2010. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Власюк О. С. Шляхи вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії України / О. С. Власюк / Діловий вісник. – 2007. – № 6. 4. <http://me.kmu.gov.ua/>.

УДК 331.21(477)

**Калиниченко М. В.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ТЕНДЕНЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

*Анотація. Виявлено диференціацію оплати праці за видами діяльності та регіонами України. Запропоновано заходи щодо її усунення.*

*Аннотация. Выявлена дифференциация оплаты труда по видам деятельности и регионам Украины. Предложены меры относительно ее устранения.*

*Annotation. The differentiation of the remuneration of labor is stipulated according to the types of activities and regions of Ukraine. The measures to this differentiation are suggested.*

*Ключові слова: заробітна плата, номінальна заробітна плата, реальна заробітна плата, диференціація.*

На даному етапі розвитку українська економіка характеризується поглибленням економічних і соціальних проблем, що пов'язано з процесом становлення ринкових інститутів. Не є винятком і інститут оплати праці. Нестабільність економіки позначається на відносинах з приводу оплати праці, тому ця проблема набула актуальності сьогодні.

Метою даного дослідження є виявлення проблем, пов'язаних з питанням заробітної плати, а також розробка пропозицій щодо їх вирішення за допомогою державного регулювання.

© Калиниченко М. В., 2010



Дана тема була досліджена такими вченими, як: К. Маркс, Хикс Дж. Р., А. Маршалл, Кейнс Дж. М., а також А. Сміт, Д. Рікардо, М. Туган-Барановський, В. Геєць, Д. Богиня та ін.

Середня номінальна заробітна плата штатного працівника (без урахування найманих працівників малих підприємств і у фізичних осіб-підприємців) з січня по вересень 2009 року становила 2 063 гривень, що у 3,25 раза вище рівня мінімальної заробітної плати (650 гривень). У такий же період 2008 року вона складала 1 770 гривень. Тобто порівняно з попереднім роком показник середньої номінальної заробітної плати збільшився на 14,2 %.

Індекси реальної заробітної плати за регіонами у 2009 році відповідно до попереднього року зменшилися в середньому від 5 до 10 %, що свідчить про значне погіршення рівня життя населення у співвідношенні до 2008 року. Номінальна заробітна плата у 2009 році була вищою за номінальну заробітну плату у 2008 році, отже, ціни на товари та послуги, а також рівень інфляції у 2009 році значно виросли у співвідношенні до 2008 року.

Також продовжує утримуватися високий рівень диференціації розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності. Найвища заробітна плата у 2009 році спостерігалася на авіаційному транспорті, у фінансовій діяльності й у державному управлінні в 1,4 – 3,0 раза перевищила середню по економіці.

Водночас абсолютний розмір заробітної плати працівників рибальства та рибництва, сільськогосподарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг, охорони здоров'я та соціальної допомоги був на 30,6 – 48,4 % нижчим від середнього рівня по економіці.

Заробітна плата за видами економічної діяльності в 2009 році у співвідношенні до 2008 року змінилась у середньому від 3 до 10 %.

Слід розглянути диференціацію заробітної плати працівників за видами промислової діяльності. Найвищі розміри номінальної заробітної плати у 2009 році за видами промислової діяльності спостерігались у працівників, які займаються такими видами промисловості: видобування енергетичних матеріалів та виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення, що в 1,42 – 1,57 раза перевищує середній рівень заробітної плати за видами промислової діяльності по Україні. У той же час дещо нижчою залишилась заробітна плата у працівників за такими видами промисловості: текстильна промисловість та пошиття одягу, виробництво деревини та виробів з деревини, що становить 49 – 61 відсоток середнього рівня заробітної плати за видами промислової діяльності по Україні.

Заробітна плати працівників за видами промислової діяльності в 2009 році в середньому майже не змінилась у співвідношенні до 2008 року.

Якщо простежити тенденції оплати праці за регіонами, то можна побачити певну закономірність: регіони, основна діяльність яких орієнтована на промислове виробництво, що мають широкі транспортні мережі та експортно-орієнтовані галузі, характеризуються високим рівнем оплати праці. Проблеми регіональної та міжгалузевої диференціації заробітної плати значно поглиблюють соціальну напруженість у суспільстві, стимулюють еміграцію, особливо з регіонів, які характеризуються низьким рівнем оплати праці.

На графіку співвідношення заробітної плати по регіонах України та середнього рівня оплати праці в країні на 2009 р. можна чітко простежити відмінності між регіонам з високими стандартами оплати праці та регіонами з найнижчими показниками (рисунок).

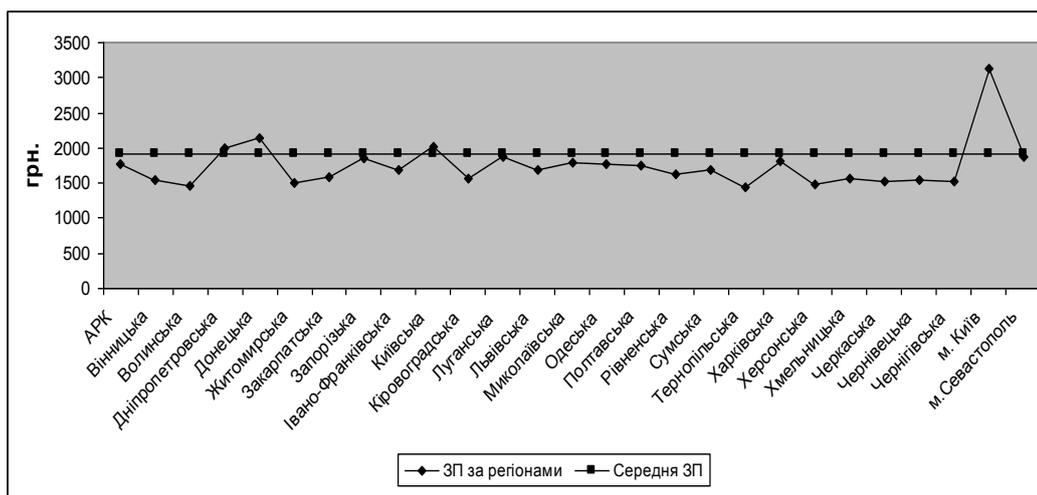


Рис. Співвідношення рівня заробітної плати за регіонами із рівнем середньої заробітної плати в Україні в 2009 р. [1]

Тобто, як видно з рисунка, середній розмір оплати праці в усіх регіонах був вищим за прожитковий мінімум для працездатної особи, і навіть у більшості областей рівень оплати праці близький до середнього по Україні. Разом з тим лише в 4 із них заробітна плата перевищила середню по Україні: у м. Києві – 3 126 гривень, Донецькій області – 2 136 гривень, Київській – 2 009 гривень, Дніпропетровській – 2 003 гривень. Найнижчий рівень заробітної плати, який не перевищував 77 %

від середнього по економіці, спостерігався у Тернопільській, Волинській та Херсонській областях. У цих регіонах середня заробітна плата менша за середню українську приблизно на 500 гривень.

Також залишилася висока заборгованість з виплат заробітної плати. Упродовж серпня 2009 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати зросла на 3,9 %, або на 61 мільйон гривень, і на 1 вересня становила 1 620 мільйона гривень, що на 36,3 % більше показника на початок року.

У цілому на даному етапі можна визначити такі гострі проблеми у сфері оплати праці, як:

низький рівень номінальної заробітної плати щодо рівня цін;

висока заборгованість з виплат заробітної плати;

висока диференціація рівня оплати праці за регіонами та галузями економічної діяльності.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що інститут оплати праці в Україні знаходиться в процесі трансформації і потребує подальшого вдосконалення та регулювання з боку держави, яке буде направлено перш за все на роботу з приведення трудового законодавства у відповідність до вимог ринкової економіки, на погашення заборгованості оплати праці, що сприяють напруженню соціально-економічні відносини в суспільстві, на усунення значних розбіжностей у рівнях оплати праці за регіонами та невідповідності мінімальної заробітної плати реальним потребам суспільства.

Наук. керівн. Крамарева О. С.

**Література:** 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Закон України "Про Державний бюджет України на 2009 рік" від 26.12.2008 р. № 835-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/). 3. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.liga.net](http://www.liga.net). 4. Башнянин Г. І. Політична економія. Ч. 1. Загальна економічна теорія : підручник для студентів ВНЗ / Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медведєв. – К. : ІЗМН, 2008. – 304 с.

УДК 339.56

**Захарова В. А.**

Студент 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ ЯК ВІДБИТТЯ ЇЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

*Анотація. Присвячено проблемі рівноважного стану української економіки та платіжному балансу країни взагалі.*

*Аннотация. Посвящено проблеме равновесного состояния украинской экономики и платежного баланса страны в общем.*

*Annotation. The article is dedicated to the problem of balance state of Ukrainian economy and external account the country in general.*

*Ключові слова: платіжний баланс, економічні відносини, економічне зростання, поточний рахунок, сальдо, дефіцит, профіцит, дефляційна політика, грошово-кредитні інструменти.*

У сучасному світі не існує цілком закритих економік. Кожна країна тисячами ниток економічних відносин зв'язана з іншими країнами світового співтовариства, хоча ступінь інтеграції окремих країн у світове господарство неоднаковий. Уся сукупність міжнародних економічних відносин країни зі світовим співтовариством знаходить висвітлення в її платіжному балансі. Платіжний баланс становить статистичний запис підсумку операцій між резидентами країни й іншого світу за певний період (зазвичай квартал або рік). Платіжний баланс виступає джерелом інформації, що розкриває особливості участі країни в міжнародному обміні товарами, послугами та капіталом. Не випадково проблеми платіжного балансу викликають активний суспільний інтерес і позначаються на прийнятті політичних рішень.

Структура економіки України значною мірою орієнтована на міжнародну торгівлю. Протягом останніх років посилилася інтеграція України у світовий фінансовий простір. Значний прилив капіталу, з одного боку, став фактором стимулювання економічного зростання, а з другого – підвищив

© Захарова В. А., 2010



вразливість вітчизняної економіки до змін настроїв на фінансових ринках. Тому розгортання глобальної фінансово-економічної кризи визначило розвиток кризових явищ в економіці України, що в тому числі позначилося на показниках платіжного балансу [1].

Проблемі рівноважного стану української економіки присвячені теоретичні та прикладні розробки широкого кола вітчизняних учених. Зокрема А. Гальчинський, В. Геєць, В. Литвицький, О. Осауленко, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Юрчишин розглядають загальні проблеми макроекономічної стабілізації; І. Бураковський, Ю. Василенко, Т. Вахненко, А. Кияк, І. Крючкова, В. Лисицький – проблеми розвитку зовнішньої торгівлі та міжнародних валютно-фінансових відносин. Оцінюванню впливу макроекономічних факторів на зовнішню рівновагу в перехідних економіках присвячені роботи О. Береславської, І. Копича, Є. Корнієнко, Ю. Макогона, М. Меламеда, В. Шевчука, С. Шумської [2].

У І півріччі 2009 року поглиблення кризових явищ у світі та в Україні визначило збереження дефіциту платіжного балансу насамперед у частині фінансового рахунку. Водночас від'ємне сальдо поточного рахунку суттєво скоротилося внаслідок девальвації гривні та падіння внутрішнього попиту [1].

За попередніми даними у вересні 2009 року поточний рахунок платіжного балансу сформувався з профіцитом у розмірі 97 млн дол. США порівняно з дефіцитом у серпні 2009 р. (83 млн дол. США) та у вересні 2009 р. (1083 млн дол. США). Від'ємне сальдо поточного рахунку за січень – вересень 2009 р. становило 1.0 млрд дол. США [3].

Від'ємне сальдо торгівлі товарами продовжувало скорочуватися і у вересні 2009 р. склало 316 млн дол. США (у серпні – 675 млн дол. США).

Експорт товарів у вересні 2009 року досяг максимального з початку року значення – 3.8 млрд дол. США, що на 16,2 % більше ніж у попередньому місяці [3].

Зростання вартісних обсягів відбулось за всіма основними товарними групами. Обсяги експорту за січень – вересень 2009 р. становили 28,0 млрд дол. США, що на 48,2 % або на 26.1 млрд дол. США менше, ніж у січні – вересні 2008 року. Зниження обсягів відбулося насамперед унаслідок скорочення поставок металопродукції (на 61,1 %), мінеральних продуктів (на 56,2 %), експорту хімічної та машинобудівної продукції (відповідно на 55,6 та 45,1 %) [3].

Падіння обсягів імпорту було спричинене насамперед зрушенням внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту внаслідок зниження реальних доходів і скорочення кредитування та подорожчання імпортованих товарів через девальвацію гривні [1].

Обсяги імпорту за січень – вересень 2009 року становили 31,6 млрд дол. США, зменшившись на 52,6 % (або на 35,1 млрд дол. США) порівняно з відповідним періодом 2008 року. Найбільш значних скорочень зазнав імпорт машинобудівної продукції (на 15.0 млрд дол. США, або в 3,4 раза). Унаслідок падіння цін на нафту обсяги імпорту мінеральних продуктів за 9 місяців 2009 р. зменшилися в 1,9 раза (на 8,5 млрд дол. США). Вартісні обсяги імпорту продукції хімічної промисловості та металопродукції скоротилися відповідно в 1,6 та у 2,7 раза [3].

В умовах майже збалансованого поточного рахунку через відплив за фінансовим рахунком дефіцит зведеного платіжного балансу зберігається все ще дуже високим – 7,3 млрд доларів США у І півріччі 2009 року. Частково цей дефіцит був профінансований за рахунок другого траншу від МВФ за кредитом стенд-бай (2,8 млрд доларів США), частково – за рахунок міжнародних резервів (4,5 млрд доларів США) [1].

Різне погіршення ситуації в економіці України з початком глобальної кризи дало змогу відчувати, наскільки сильно вітчизняна економіка залежна від ситуації на світових ринках сировини і на глобальних ринках капіталу та наскільки вразливою вона є до зовнішніх шоків. Формування подвійного дефіциту платіжного балансу (за поточним і фінансовим рахунками) стало наслідком тих проблем і дисбалансів, що накопичилися в економіці під час періоду екстенсивного зростання. Оскільки платіжний баланс є відображенням макроекономічної, зовнішньої, торгівельної, валютної та інших політик української влади, динаміка його показників стала очевидним результатом відсутності змін, необхідних для переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Для забезпечення стійкості платіжного балансу України в довгостроковій перспективі необхідно провести ряд внутрішніх структурних реформ, спрямованих на підвищення рівня технологізації та капіталізації виробництва, підвищення якості й інтелектуальної складової українських товарів. Також потребує перегляду зовнішньоекономічна політика, яка має базуватися на принципах послідовності в досягненні свого вибору, наполегливості в захисті та лобюванні національних інтересів на міжнародній арені [1].

У перелік заходів, які можуть значною мірою знайти відповідне адаптаційне використання в умовах України, входять:

1) дефляційна політика, тобто обмеження бюджетних витратків переважно на загальносупільні цілі, "заморожування" цін та зарплати. Вона спрямована на скорочення внутрішнього попиту. Її складовими виступають: фінансові та грошово-кредитні інструменти, що дозволяють досягти зменшення бюджетного дефіциту; зміна облікової ставки національного банку (дисконтна політика); кредитні обмеження; встановлення меж зростання грошової маси;

2) девальвація спрямована на стимулювання експорту й стримування імпорту продукції. Слід особливо підкреслити, що така впливовість на національну економіку можлива й доцільна лише за наявності в країні високого експортного потенціалу, тобто конкурентоспроможних товарів і послуг, а також сприятливої ситуації на світовому ринку. Якщо донедавна така політика для України, враховуючи експортно-орієнтоване спрямування металургійної та хімічної промисловості й сприятливу кон'юнктуру на світовому ринку, була прийнятною, то нині, зважаючи на рецесію у виробництві й значні зміни в попиті на світовому ринку, її не можна визнати ефективною для України;

3) цілеспрямована фінансова і грошово-кредитна політика, яка полягає у виділенні бюджетних субсидій експортерам, підвищенні імпортних зборів, мит на імпортні товари, відміні податку з відсотків, що виплачуються країнам – власникам цінних паперів, з метою надходження капіталів у країну [4];

4) відновлення довіри до банків, що мало б наслідком повернення в банківську систему акумульованих у населення фінансових ресурсів, насамперед у формі готівкової іноземної валюти. Серед стабілізаційних заходів у цьому напрямі слід зазначити гарантування депозитних вкладів, сприяння консолідації банківської системи (зокрема шляхом удосконалення законодавства щодо об'єднання та поглинень).

Сучасний світ є ареною дуже жорстокої конкурентної боротьби за ринки збуту і сфери впливу. Без вчасних та ефективних реформ Україна назавжди залишиться країною з недорозвиненим внутрішнім ринком, слабкою фінансовою системою, неефективною структурою експорту й імпорту, високою заборгованістю і, як наслідок, матимемо періодичні кризи платіжного балансу. Україна зараз знаходиться в дуже скрутному становищі, вихід із якого потрібно шукати за допомогою власних економічних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів і обов'язково спільними зусиллями основних гілок влади [1].

Наук. керівн. Бріль М. С.

**Література:** 1. Ніколайчук С. Вплив глобальної фінансово-економічної кризи на платіжний баланс України та динаміку його основних показників / С. Ніколайчук, І. Каушан // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 32–39. 2. Єрін Д. Л. Статистичне оцінювання рівноваги платіжного балансу : Дис. канд. екон. наук: 08.03.01 / Д. Л. Єрін // Науково-технічний комплекс статистичних досліджень Держкомстату України. – К., 2004. – 182 с. 3. [http://www.bank.gov.ua/Publication/pres\\_service/2009/State\\_2009\\_pr\\_rel.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/pres_service/2009/State_2009_pr_rel.pdf). 4. <http://www.niss.gov.ua/Monitoring/desember08/22.htm>.

УДК 336.748.12(477)

**Кавчак І. Р.**

Студент 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

*Анотація. Висвітлено головні проблеми інфляції на сучасному етапі розвитку економіки; розглянуто умови виникнення інфляції попиту та витрат. Проведено статистичний аналіз на основі останніх даних; запропоновано шляхи подолання інфляції та наведено прогнози щодо подальшого її розвитку.*

*Аннотация. Освещены главные проблемы инфляции на современном этапе развития экономики; рассмотрены условия возникновения инфляции спроса и расходов. Проведен статистический анализ на основе последних данных; предложены пути преодоления инфляции и приведены прогнозы относительно дальнейшего ее развития.*

*Annotation. The main problems of inflation at the present stage of economic development are studied, the conditions of demand and inflation costs are explained. A statistical analysis based on recent data is conducted ways to overcome inflation and forecasts for further development are suggested.*

*Ключові слова: інфляція, інфляція попиту, інфляція витрат, індекс інфляції, базова інфляція.*

Інфляція – знецінювання грошей, зниження їх купівельної спроможності. Вона, як і безробіття, породжується порушенням макrorівноваги, тобто появою певних макроекономічних невідповідностей. На сьогоднішній день дана тема є надзвичайно актуальною та вимагає серйозного підходу щодо її вирішення. Ця проблема привертає до себе достатньо велику увагу і хвилює більшість учених, серед яких: А. Ревенко, В. Юрчишин, Я. Жаліло та багато інших.

Мета статті – розкрити проблему інфляції на сучасному етапі та шляхи її подолання.

Природа інфляції досить складна – для виявлення її причин і способів придушення необхідний багатofакторний аналіз. Основна ж причина інфляції закладена в невідповідності грошової і товарної маси, тобто у випуску в обіг надлишкових безготівкових та готівкових грошей, не забезпечених товарним покриттям.

© Кавчак І. Р., 2010



Інфляція супроводжується, як правило, зниженням реальної заробітної плати. Скорочується ємність внутрішнього ринку, стан виробництва погіршується. Знецінення грошей при інфляції тягне за собою падіння курсу національної валюти відносно іноземної. Тим самим імпорт стає більш дорогим, що, у свою чергу, ще більше підсилює інфляцію.

За підсумками листопада 2009 р. інфляція склала 1,1 % щодо попереднього місяця, за підсумками 11 місяців поточного року – 11,3 %, що перевищує закладений у бюджет прогноз у 9,5 % [1]. За аналогічний період минулого року (січень – листопад) вона становила 19,8 %. Варто відзначити, що в Україні була зафіксована максимальна річна інфляція серед країн СНД у січні – жовтні. В рейтингу фінансової стабільності, складеному Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла останнє, 55 місце [2].

Зростання інфляції в Україні має об'єктивний характер. Зокрема зростання інфляції пов'язане з істотним зростанням цін на енергоносії, а також зі зростанням цін на продовольчі товари.

На питання "що робити" простої відповіді немає. Необхідно змінити акценти в економічній політиці, займатися виробництвом і продуктивністю праці. Планувати зростання доходів населення з урахуванням можливостей товарного забезпечення. Вирішувати проблеми тіньової економіки та монополізму, дотримуватися національних економічних інтересів у зовнішньоекономічній політиці тощо. Але це вимагає часу і політичних поворотів.

З теоретичної точки зору інфляція – це дисбаланс між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Теоретичний підхід виділяє дві альтернативні концепції: інфляція попиту та інфляція витрат.

Інфляція попиту виникає в умовах надлишкового сукупного попиту. Попит стає надлишковим тоді, коли виробництво не може відреагувати на його зростання реальним збільшенням обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП).

Отже, інфляція попиту існує доти, доки існують надмірні сукупні витрати.

Інфляція витрат виникає при збільшенні витрат у виробництві і зменшенні сукупної пропозиції.

Найважливішими факторами інфляції витрат є підвищення номінальної заробітної плати і цін на сировину та енергоносії.

За умови підвищення цін на сировину й енергоносії також зростають витрати на одиницю продукції, що викликає зростання цін. Виробничий потенціал зменшується. Пропозиція падає.

Важливим проявом переваги інфляції витрат є випереджаюче зростання цін виробників порівняно зі зростанням цін споживчих. За 2000 – 2007 рр. споживчі ціни зросли на 85 %, а ціни виробників промислової продукції – на 119 %. У 2008 році споживчі ціни збільшилися на 15,5 %, а ціни виробників – на 29,4 % (випередження на 13,9 пункту). Перевага інфляції витрат свідчить про те, що не грошова пропозиція є основною причиною інфляції в Україні, й переборювати її треба не монетарними, а економічними заходами [3].

Вважається, що в умовах ринкової економіки інфляція витрат спроможна сама себе обмежувати: зменшення пропозиції веде до скорочення реальних обсягів ВВП і зайнятості, що стимулює подальше зростання витрат. Досить очевидним є те, що інфляція витрат при будь-яких умовах здатна до самовідтворення: підвищення зарплати породжує зростання цін, яке, у свою чергу, вимагає підвищення зарплати для відшкодування витрат від зростання цін [4, с. 261–262].

Оскільки інфляція проявляється в підвищенні цін, то її рівень визначається рівнем цін, а точніше – індексом цін. Індекс інфляції, або індекс споживчих цін, – показник, який характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купуються населенням для невиробничого споживання. Індекс споживацьких цін відображає зміну вартості фіксованого споживчого набору товарів і послуг у поточному періоді щодо попереднього [5] (таблиці 1 і 2).

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів інфляції

Рік	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	За рік
2000	104,6	103,3	102,0	101,7	102,1	103,7	99,9	100,0	102,6	101,4	100,4	101,6	125,8
2001	101,5	100,6	100,6	101,5	100,4	100,6	98,3	99,8	100,4	100,2	100,5	101,6	106,1
2002	101,0	98,6	99,3	101,4	99,7	98,2	98,5	99,8	100,2	100,7	100,7	101,4	99,4
2003	101,5	101,1	101,1	100,7	100,0	100,1	99,9	98,3	100,6	101,3	101,9	101,5	108,2
2004	101,4	100,4	100,4	100,7	100,7	100,7	100,0	99,9	101,3	102,2	101,6	102,4	112,3
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1		111,3

## Індекс інфляції по категоріям товарів та послуг

2009 р.	Продукти харчування	Зміна індексу	Комунальні послуги	Зміна індексу	Транспортні послуги	Зміна індексу	Всі товари та послуги	Зміна індексу
Січень	103,1	3,1	102,0	2,0	100,3	0,3	102,9	2,9
Лютий	101,1	4,2	100,7	2,7	99,4	-0,3	101,5	4,4
Березень	101,4	5,7	100,5	3,2	101,4	1,1	101,4	5,9
Квітень	101,1	6,9	99,8	3,0	100,9	2,0	100,9	6,9
Травень	100,2	7,1	100,1	3,1	101,0	3,0	100,5	7,4
Червень	100,0	7,1	104,1	7,4	102,5	5,6	101,1	8,6
Липень	99,7	6,7	96,7	3,8	100,5	6,1	99,9	8,5
Серпень	98,7	5,4	100,2	4,0	100,5	6,7	99,8	8,2
Вересень	100,3	5,7	100,4	4,4	101,2	7,9	100,8	9,1
Жовтень	100,7	6,4	102,6	7,1	100,8	8,8	100,9	10,1
Листопад	101,6	8,1	100,8	8,0	100,6	9,5	101,1	11,3
Грудень								
За 2009 рік	108,1	8,1	108,0	8,0	109,5	9,5	111,3	11,3

Базова інфляція в Україні в листопаді знизилася до 0,6 % порівняно з 0,8 % у жовтні, за оцінками Державного комітету статистики. За його даними, з початку року базова інфляція досягла 14,1 %, тоді як у цілому споживчі ціни зросли на 11,3 %, у тому числі в листопаді – на 1,1 %.

Базова інфляція виключає короткострокові нерівномірні зміни цін під впливом окремих факторів, які носять адміністративний, подієвий, а також сезонний характер. Переважно мова йде про цінову динаміку, яка не враховує зміни цін на продовольство та енергоносії.

Держкомстат України почав розрахунок базової інфляції з початку 2008 року. Минулого року базова інфляція склала 21,3 %, тоді як у цілому споживчі ціни зросли на 22,3 %. При цьому в листопаді 2008 року базова інфляція дорівнювала 1,6 %, за підсумками 11 місяців – 18,9 % [6] (табл. 3).

Таблиця 3

## Інфляція та базова інфляція у 2009 році, %

Місяць	Базовий індекс споживчих цін (до попереднього місяця)	Індекс споживчих цін (до попереднього місяця)	Базовий індекс споживчих цін (до грудня)	Індекс споживчих цін (до грудня)
Січень	102,8	102,9	102,8	102,9
Лютий	102,7	101,5	105,6	104,4
Березень	101,8	101,4	107,5	105,9
Квітень	101,0	100,9	108,6	106,9
Травень	100,6	100,5	109,2	107,4
Червень	100,9	101,1	110,2	108,6
Липень	100,5	99,9	110,7	108,5
Серпень	100,5	99,8	111,3	108,2
Вересень	101,1	100,8	112,5	109,1
Жовтень	100,8	100,9	113,4	110,1
Листопад	100,6	101,1	114,1	111,3

Розвиток економіки вимагає забезпечення грошима. Тому поступове збільшення маси грошей в економіці – нормальне явище і саме по собі інфляції не викликає. Інфляція може походити від того, що пропозиція товарів не встигає за зростанням попиту, що викликається припливом грошей, і від того, що значна частина грошей не обслуговує виробництво, а рухається лише у сфері торгівлі і споживання.

До заходів та умов, які могли б сприяти зниженню рівня інфляції в Україні, можна віднести:

- нарощування депозитів фізичних осіб, зниження монетарних агрегатів і утримання стабільності обмінного курсу гривні;
- стабілізація політичної ситуації в країні;
- проведення постійного моніторингу цінової ситуації та дотримання суб'єктами господарювання антимонопольного законодавства на споживчому ринку, що дозволить своєчасно і ефективно реагувати на виникнення дисбалансу між попитом та пропозицією, на прояв недобросовісної конкуренції і монополізму на ринках;
- формування продовольчого резерву держави і проведення товарних інтервенцій, які дозволять істотно збільшити пропозицію окремих соціально важливих товарів на ринку та згладити тимчасовий дисбаланс, що виникає;
- розвиток фондового та фінансового ринку, що сприятиме акумуляції заощаджень населення і підвищенню рівня їх капіталізації;



- забезпечення збалансованості фінансової та грошово-кредитної політики, а також сприяння інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарювання.

- перехід підприємств на ресурсозберігальну техніку і технології, пов'язані з підвищенням світових цін на енергоносії, та орієнтація підприємств на економне й раціональне використання енергетичних ресурсів.

Подолання проблем інфляції на сучасному етапі вимагає комплексного підходу і здійснення системи заходів, перелічених вище. Але головними напрямками залишається нарощування обсягу товарної маси, що виробляється національними виробниками на основі підвищення продуктивності праці, ефективне виробництво і дотримання співвідношення більш високих темпів зростання продуктивності праці в порівняно із заробітною платою.

Експерти розходяться в прогнозах рівня інфляції на наступний рік. За оптимістичними підрахунками, в Україні є шанси утримати офіційно запланований показник у 10 %. За даними ж більшості фінансистів, інфляція буде удвічі більше [7].

*Наук. керівн. Бріль М. С.*

**Література:** 1. <http://www.creditdeposit.com.ua/Inflation/2009/all>. 2. <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2009/12-07/180369>. 3. [www.podrobnosti.ua](http://www.podrobnosti.ua). 4. Радіонова І. Ф. Загальна економіка / І. Ф. Радіонова. – 5-те вид. – Кам'янець-Подільський : Абетка-Нова, 2006. – 368 с. 5. <http://currency.in.ua/index/inf/>. 6. <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2009/12/08/180522>. 7. <http://news.finance.ua/ru/~7/0/all/2009/11/09/177284>. 8. [www.interfax.kiev.ua](http://www.interfax.kiev.ua).

**Реуцька А. О.**

УДК 339.732.4(477)

Студент 2 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МВФ

*Анотація. Розглянуто основні аспекти співпраці України з Міжнародним валютним фондом, висвітлено найважливіші проблеми цих стосунків і зроблено припущення щодо негативного впливу призупинення співпраці з МВФ.*

*Аннотация. Рассмотрены основные аспекты сотрудничества Украины с Международным валютным фондом, освещены самые важные проблемы этих отношений, а также проанализированы последствия приостановления сотрудничества с МВФ для Украины.*

*Annotation. The main aspects of Ukraine's cooperation with the International Monetary Fund are studied. In particular the article highlights the main problems of this relationship and speculates about negative effect of interim un-cooperation of the parties.*

*Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, транші, фінансова криза, державний борг, бюджетні кошти, міжнародні економічні відносини.*

Сьогодні роль Міжнародного валютного фонду (МВФ) для економіки світу та окремих країн особливо важлива. Світова економічна криза підірвала економічну стабільність багатьох країн, тому багато держав потребують підтримки, доки не досягнуть стабільності. У зв'язку з цим антикризовий фонд був збільшений з 500 млрд дол. США до 600 млрд дол. США.

Україна також є членом програми антикризового кредитування. У листопаді 2008 року МВФ ухвалив для України дворічну програму stand-by на суму 16,4 млрд дол. США. Кошти МВФ допомогли українській економіці утриматися на плаву, пережити найскладніший етап кризи. Україна стала мало не єдиною країною, яка більше всіх постраждала від світової фінансової кризи. Саме тому кошти, що виділяються Україні МВФ, мали бути спрямовані на підтримку валютного курсу і платіжного балансу країни.

На сьогодні відносини України та МВФ є важливими в економічній сфері держави, тому ними цікавляться багато науковців та експертів, як українських, так і іноземних, зокрема: В. Юрчишин, Е. Найман, С. Яременко, О. Шпалак, Г. Темненкова, О. Жолудь та ін. Також усі новини, пов'язані з вищезгадуваними відносинами, широко висвітлюються у ЗМІ.

© Реуцька А. О., 2010



Мета статті – охарактеризувати деякі аспекти економіки України, які потребують стабілізаційних заходів, проаналізувати зміни у відносинах з МВФ, висвітлити основні проблеми цих стосунків, зробити припущення щодо наслідків відтермінування співпраці МВФ з Україною.

Варто нагадати, що 10 січня 2003 року Україна офіційно стала 52 країною, що приєдналася до Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду. Приєднання України стало можливим завдяки загальним зусиллям Державного комітету статистики, Міністерства фінансів і Національного банку України у здійсненні комплексу підготовчих робіт з удосконалення практики поширення фінансових та економічних показників України, проведених протягом двох років напередодні цієї події, при активній підтримці експертів МВФ. Згідно з результатами Одинадцятого перегляду квот (30.01.1999 р.) країн – членів МВФ – квота України становить 1 372 млн СПЗ (майже 1929 млн дол. США) [1].

Особливо тісними стосунки з МВФ стали з прийняттям програми stand-by. Варто розглянути результати цієї співпраці, особливо останнім часом, оскільки вони загострюються. Станом на листопад 2009 року Україна отримала три транші, загальною сумою 10,5 млрд дол. США, завдяки яким була досягнута деяка економічна стабільність і зниження інфляції. Але ця стабільність зараз дуже критична для благополуччя українців. Четвертий транш Україна очікувала отримати в листопаді, але він був відстрочений головою МВФ. МВФ призупинив співпрацю з Україною до закінчення президентських виборів 2010 року. Відмова МВФ була передбачуваною, оскільки його дуже бентежили суперечності в колі керівників країни щодо питань, як саме використовувати кошти, надані фондом. Під час чергового візиту місії МВФ до Києва з'ясувалося, що Україна не виконала 5 із 6 умов надання кредиту. Але відстрочки четвертого траншу голова МВФ пов'язує в найбільшій мірі з прийняттям закону про соціальні стандарти, незважаючи на те, що це суперечило пропозиціям МВФ щодо стабілізації економічної ситуації в державі. Оскільки неможливо так високо піднімати зарплати і пенсії, щоб це не призвело до зростання інфляції і безробіття в країні, бо неможливо збільшувати витрати і при цьому не здійснювати ніяких заходів для уповільнення зростання цін, не створювати нові робочі місця [2].

Призупинення співпраці України з МВФ, затримка четвертого траншу, сума якого дорівнює 3,8 млрд дол. США, тривала до травня 2010 року і призвела до загострення соціально-економічних проблем в країні. За даними Держкомстату на 1 січня 2010 року загальний державний борг України склав 301 538 747,28 тис. грн, тобто за 2009 рік сума державного боргу збільшилась на 112 128 360,5 тис. грн. Протягом цього періоду спостерігався значний спад рівня ВВП на 15 % по відношенню до попереднього року, рівень інфляції досяг 12,3 % [3]. Проте з листопада 2009 року курс гривні був стабільним, коливання не перевищували 0,1 %. Експерти пояснюють це тим, що НБУ мав у своєму розпорядженні міжнародні резерви, що перевищували 27 млрд дол. США, отже, країна мала достатньо потенціалу для реагування на можливі проблеми з платіжним балансом. Витратити четвертого траншу збільшили б грошову пропозицію на 32 – 33 млрд грн, що означало б істотну грошову емісію. Оскільки таких впливів не відбулося, то ринок продовжував працювати при обмеженій гривневій ліквідності. Тобто, у якійсь мірі, відтермінування співпраці МВФ з Україною можна розглядати як перевірку налагодженості виконавчих і законодавчих органів країни та "витривалості" її економіки в цілому [4].

Після проведення президентських виборів і стабілізації ситуації серед органів влади МВФ розпочав переговори з Україною щодо відновлення співпраці. У квітні до України прибула комісія МВФ, яка висунула наступні умови співпраці: збільшення фіскальної стабільності, досягнення дефіциту державного бюджету в межах 6 %.

Призупинка співпраці з МВФ і неотримання очікуваного траншу значно підірвало фінансову безпеку держави, зокрема бюджетну, боргову та соціально-економічний сектор. Також дана ситуація негативно відобразилась на авторитеті України як учасника міжнародних економічних відносин. Подальша співпраця МВФ з Україною може дати позитивні результати за умови чітких дій українського уряду щодо національних економічних інтересів та загального економічного курсу країни, та їх відповідність вимогам МВФ. Відновлення економічної ситуації в 2010 році буде дуже поступовим, і потреба в позиках МВФ залишиться, але ці кошти треба направляти послідовно та в руслі відродження української економіки.

*Наук. керівн. Бріль М. С.*

---

**Література:** 1. Без грошей МВФ стабільність триватиме лише до виборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua). 2. Бюджет на 2010 р. і новий закон про соціальні стандарти можуть спровокувати зростання інфляції і безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rbc.ua](http://www.rbc.ua). 3. [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua). 4. Затримка четвертого траншу МВФ не критична для гривні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rbc.ua](http://www.rbc.ua). 5. МВФ не дружить с Украиной до выборов нового президента [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dw-world.de](http://www.dw-world.de).

Студент 3 курсу  
 фінансового факультету ХНЕУ

## ПОДОЛАННЯ СТІМКИХ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто інфляційні процеси, що відбуваються в Україні, їх причини та шляхи подолання.*

*Аннотация. Рассмотрены инфляционные процессы, которые происходят в Украине, их причины и пути преодоления.*

*Annotation. Inflation processes, which take place in Ukraine, their reasons and the ways how to overcome them are considered.*

*Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, індекс промислових цін, немонетарний характер інфляції, грошова маса, модернізація виробництва, фінансовий інструментарій.*

На сьогоднішній день в економіці України є чимало проблем, зокрема однією з них є проблема стрімкого зростання темпів інфляції.

У квітні 2009 р. темп інфляції склав 6,86 % порівняно з груднем 2008 р., за даними Державного комітету статистики України [1]. Темпи зростання заробітної платні не встигають за темпами зростання інфляції, що знижує рівень реальних доходів і рівень життя населення країни в цілому.

Проблемам інфляції в Україні присвячені роботи таких авторів, як Кораблін С. О., Піддубний І. А., Мельник О. М., В. Литвицький, О. Петрик, Сивульський М. І. та ін.

Основна мета наукових досліджень інфляційних процесів у даний час – це розробка практичних рекомендації щодо подолання стрімкого зростання інфляції в Україні.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

визначити сутність і причини зростання темпів інфляції;

визначити основні напрями та інструменти подолання інфляційних процесів в Україні.

Зазвичай вважається, що основна причина інфляції має монетарний характер, тобто інфляція викликана надмірною кількістю грошей в обігу. Зміни в темпах зростання грошової маси, споживчих і промислових цін за період 2000 – 2007 рр. наведено на рисунку [1].

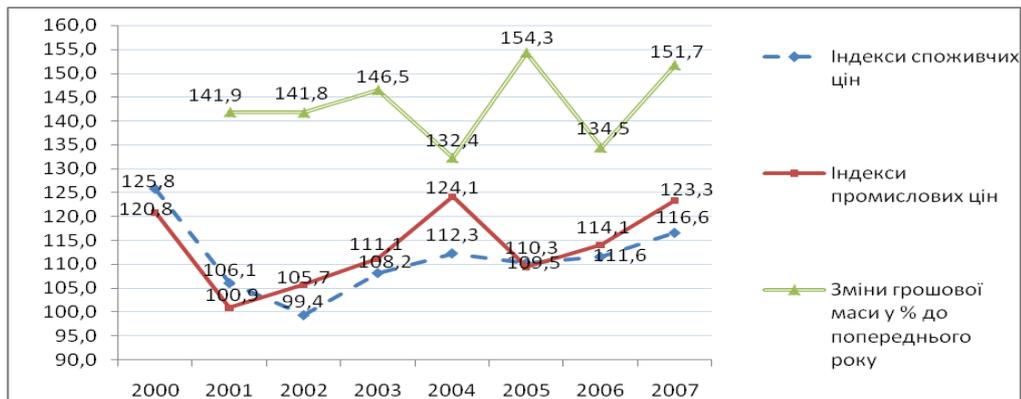


Рис. 3 зміни в темпах зростання грошової маси, споживчих і промислових цін за період 2000 – 2007 рр.

Динаміка змін споживчих цін відрізняється від динаміки змін грошової маси та навіть майже протилежна їй. У 2004 році скорочення грошової маси не супроводжувалось зниженням споживчих цін, а навпаки, незважаючи на зменшення грошей в обороті ціни, зросли. У 2005 році процес мав протилежний характер: різке збільшення грошової маси не призвело до різкого зростання споживчих цін. Зростання цін на промислову продукцію також супроводжується спадом виробництва, що спричиняє перевищення сукупного попиту над пропозицією та посилює інфляційні процеси. Відставання динаміки змін споживчих цін від промислових дозволяє погодитись з думкою деяких фахівців, що інфляція в Україні має характер інфляції витрат [2; 3].



До недавнього часу ціни на енергоносії в Україні були достатньо низькими і підприємства не були зацікавлені в модернізації виробництва. За даними Міжнародного енергетичного агентства [4], показники споживання енергії на одиницю ВВП в Україні є чи не найбільшими у світі. Різне підвищення цін на енергоносії, починаючи з 2005 року, сильно вплинуло на промислові ціни і, як наслідок, відбулось підвищення споживчих цін. До того ж не слід виключати й значне підвищення номінальної заробітної плати, що з 2004 року по 2008 рік зросла більш ніж на 300 % згідно з даними Державного комітету статистики України, а темп зростання реальної заробітної плати в 2008 р. становив лише 70 % порівняно з 2004 р. [1].

Немонетарний характер інфляції в Україні не дозволяє знизити темпи інфляції стандартними методами, тобто зменшенням грошової маси. Одним з інструментів боротьби з інфляцією в Україні повинно стати регулювання промислових цін і цін на енергоносії.

Сьогодні в Україні, як і у всьому світі, має місце економічна криза. Наслідками кризи для України стали простоювання підприємств, масові звільнення та знецінення національної валюти порівняно із світовими. Але спад виробництва може стати можливістю переозброєння підприємств для багатьох виробників. До того ж девальвація гривні спричинила зниження цін на українську продукцію на світових ринках, що зробило її більш конкурентоспроможною.

Основним завданням держави на даному етапі є створення сприятливих умов для модернізації та розвитку національного виробництва. Перш за все це повинно відобразитись у фінансовій політиці, а саме в регуляції податків на виробничу діяльність резидентів країни, експортних тарифів і квот. Необхідним є покращення інвестиційного клімату шляхом створення відповідної нормативно-правової бази та системи пільг, що сприятиме розвитку національних і спільних підприємств саме у виробничій сфері.

Особливо важливим для розвитку української економіки сьогодні та підтримки підприємств є розвиток фінансового ринку, зокрема ринку цінних паперів. На думку Тігіпко С. Л., сучасні процеси у світовій економіці спричиняють підвищення конкуренції на фінансових ринках і вимагають розширення фінансового інструментарію, видів банківських послуг, забезпечення безперервності процесу впровадження фінансових інновацій [5]. Розширення ринку цінних паперів сприятиме залученню нових прямих інвестицій у національні підприємства.

В. Литвицький вважає, що основні акценти антиінфляційних дій уряду повинні бути направлені на призупинення зростання цін на пальне, задіяння національної програми енергозаощадження, підтримку виробництва у сільському господарстві. Зважаючи на те, що інфляція в Україні має характер інфляції витрат, необхідно звернути увагу на продуктивність праці [2].

Таким чином, боротьба з інфляційними процесами в Україні повинна мати комплексний характер та охоплювати всі основні сфери економіки. Важливим є розробка послідовної програми антиінфляційних заходів і проведення ефективної міжнародної політики, зокрема у відносинах з країнами – постачальниками енергоресурсів.

Наук. керівн. Бріль М. С.

**Література:** 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Литвицький В. Інфляція: кроки на шляху протидії / В. Литвицький // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 68. – 2008. – С. 7. 3. Сивульський М. І. Українську інфляцію неможливо подолати традиційними засобами / М. І. Сивульський // Економічна правда. – 2008. – 11 квітня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>. 4. <http://www.iea.org>. 5. Тігіпко С. Л. Стратегія розвитку України в умовах економічної інтеграції та глобалізації фінансових ринків / С. Л. Тігіпко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 3–9.

УДК 331.5.024.5

**Зелінський Р. Л.**

Студент 1 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Анотація. Розглянуто питання щодо створення ефективної системи працевлаштування. Висвітлено основні недоліки державного регулювання у сфері зайнятості та запропоновано окремі шляхи її удосконалення як на загальнодержавному, так і на регіональному й місцевому рівнях.*

*Аннотация. Рассмотрен вопрос о создании эффективной системы трудоустройства. Освещены основные недостатки государственного регулирования в сфере занятости и предложены некоторые пути его совершенствования на общегосударственном, региональном и местном уровнях.*

© Зелінський Р. Л., 2010



*Annotation. The question about creating effective system of labor devises is studied. Main deficiencies of state regulation in the sphere of entertaining are considered and certain ways of its improvement on the state, regional and municipal levels are proposed.*

*Ключові слова: ринкова економіка, безробіття, зайнятість населення, програма зайнятості населення, "тіньова" зайнятість.*

Однією з найважливіших умов виходу України з економічної кризи є підвищення рівня зайнятості населення, оскільки це забезпечить зростання результатів виробництва та добробуту населення.

Наша країна зараз знаходиться на шляху становлення ринкової економіки. Це, у свою чергу, супроводжується низкою негативних соціально-економічних наслідків: зростанням рівня безробіття, підвищенням інфляції тощо. Тому сьогодні особливої актуальності набуває проблема створення ефективної системи працевлаштування. Потрібно також відзначити, що нинішні проблеми зайнятості зумовлені також тим, що в Україні не повністю використовується потенціал людських ресурсів, що, у свою чергу, є головною ознакою зниження зайнятості населення.

У зв'язку з формуванням ринкових відносин виникають глибокі зміни у сфері зайнятості. Для їх вирішення потрібно розробляти нові теоретичні і методологічні підходи. Дослідженню цієї проблеми присвячені праці науковців Н. Гаркавенко [1], Т. Кисельової [2], О. Терещенко [3], М. Корчун [4] та ін. Основну увагу вони звертають на питання розширення зайнятості населення, що приведе до зниження безробіття.

Метою даної статті є визначення основних напрямків удосконалення державної політики у сфері зайнятості в умовах формування ринкової економіки.

У період з 2006 по 2007 рр. в Україні спостерігався спад безробіття. Проте на даний час спостерігається зменшення кількості зайнятості (порівняно з країнами Західної Європи) кількість молоді, що працює, зниження рівня зайнятості осіб у віці 50 – 59 років (за методологією МОП)). Саме це і є головною причиною повільного економічного розвитку нашої держави.

Зайнятість населення повинна регулюватися на трьох рівнях: на державному, регіональному та локальному (місцевому). На державному рівні визначаються необхідні мінімальні нормативи функціонування ринку праці, його загальні межі. На регіональному складається програма зайнятості населення, також вивчається стан ринку праці. На локальному рівні, тобто на підприємствах, здійснюється регулювання кількості робочих місць. Серед цих рівнів головним, звичайно, є державний, який повинен регулювати економічний розвиток у цілому. Це проявляється безпосередньо в нормативному регулюванні зайнятості населення, а саме в прийнятті законів України "Про зайнятість населення", "Про охорону праці" та ін.

Потрібно відзначити, що значна частина населення зайнята у неформальному (тіньовому) секторі економіки, причому кількість таких працюючих постійно збільшується. Це особи, що працюють на незареєстрованих підприємствах, особи, з якими не укладаються трудові договори при прийнятті на роботу. Зрозуміло, що цей негативний прояв держава повинна контролювати та проводити таку політику у сфері зайнятості, щоб економічні показники мали реальний і достовірний характер.

Основним пріоритетним завданням державної політики в секторі економіки має бути подолання безробіття. Тому для удосконалення політики зайнятості населення в ринкових умовах потрібно провести ряд реформ, причому в комплексному поєднанні, зокрема:

необхідно зберігати ефективні (перспективні) і створювати нові робочі місця на підприємствах, установах, організаціях усіх форм власності;

- державі своєю економічною політикою слід підтримувати розвиток підприємництва в ринкових умовах, зокрема створювати всі необхідні умови для нормального та ефективного функціонування малого бізнесу;

- треба підвищувати якість робочої сили шляхом розвитку системи професійного навчання кадрів протягом періоду трудової діяльності;

- першочергово забезпечувати роботою молодь, яка закінчила вищі навчальні заклади;

- ліквідувати тіньову зайнятість населення і зробити її легалізованою;

- забезпечувати зайнятість громадян, які потребують соціального захисту й не спроможні на рівних умовах конкурувати на ринку праці;

- повернути зареєстрованих безробітних до продуктивної діяльності;

- забезпечувати необхідною професійною підготовкою та зайнятістю осіб з обмеженими фізичними і розумовими можливостями;

- упроваджувати системну та цілеспрямовану професійно-інформаційну роботу з учнівською молоддю з метою розширення її уявлення про професії, які мають попит на ринку праці;

- формування в молоді мотивації до свідомого вибору професії з урахуванням своїх інтересів, нахилів, здібностей і потреб ринку праці.

Якщо державну політику у сфері зайнятості проводити з урахуванням вищенаведених пропозицій, то, безперечно, рівень безробіття істотно зменшиться, що, у свою чергу, призведе до збільшення

кількості зайнятого населення, яке своїми фізичними і розумовими здібностями сприятиме економічному розвитку нашої держави і тим самим пришвидшить виведення її з економічної кризи.

Наук. керівн. Мащенко М. А.

**Література:** 1. Гаркавенко Н. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення в ринкових умовах / Н. Гаркавенко // Україна: Аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 26–32. 2. Кисельова Т. Програма зайнятості в умовах фінансової кризи – нагальна вимога часу / Т. Кисельова // Праця і зарплата. – 2008. – № 44. – С. 4–5. 3. Терещенко О. Перспективи розвитку зайнятості в Україні за адаптації структури економіки до членства в СОТ / О. Терещенко // Україна: Аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 20–24. 4. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // Україна: Аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 35–39.

УДК 336.71(477)

**П'ясецька А. І.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

*Анотация. Розглянуто структуру і тенденції розвитку банківської системи, запропоновано основні напрямки сталого розвитку банківської системи України.*

*Аннотация. Рассмотрено структуру и тенденции развития банковской системы, предложены основные направления по ее стабилизации в Украине.*

*Annotation. The structure and trends of banking system development are examined, the basic directions on its stabilization in Ukraine are proposed.*

*Ключові слова: банківська система, Національний банк, капіталізація, ліквідність, бек-офіс.*

Банківська система країни є однією з найголовніших сфер діяльності, оскільки за її допомогою здійснюються регулювання таких важливих напрямів, як грошово-кредитна політика країни, розрахунково-касові й інвестиційні операції, акумуляція тимчасових вільних коштів. Сучасна світова фінансова криза особливо сильно похитнула діяльність усіх банківських структур, тому розгляд і вивчення теоретичних та практичних основ діяльності банківських систем є дуже актуальним питанням.

Банківська система – форма організації функціонування в країні спеціалізованих кредитних установ, що склалася історично і закріплена законами [1].

Сучасну банківську систему слід розглядати як велику діамічну цілеспрямовану відкриту систему, яка характеризується наявністю значної кількості елементів, що виконують різні функції і мають багаторівневу ієрархічну структуру.

Банківська система України є системою перехідного типу, якій притаманні такі особливості: порушення фінансової рівноваги; надзвичайно велике значення банківського капіталу як основи фінансової стабільності й банківської системи; недосконала організаційна структура; низька ефективність виконання функцій.

Визначальний вплив на розвиток банківської системи України має грошово-кредитне регулювання, яке має забезпечувати стабільність грошового ринку, створювати прогнозовану економічну ситуацію для всіх суб'єктів економічної системи.

Банківська система України є двохрівневою. Верхній рівень системи представлений центральним банком. На нижньому рівні діють комерційні банки, що підрозділяються на універсальні та спеціалізовані банки (інвестиційні, ощадні, іпотечні) і небанківські кредитно-фінансові інститути (інвестиційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, ломбарди та ін.).

Розглядаючи банківську сферу діяльності України на сучасному етапі, можна відзначити таке:

Нинішня світова фінансова криза торкнулася багатьох країн, але економіка України виявилася найуразливішою. Що стосується банківського сектору нашої країни, то можна виділити наступні причини таких серйозних проблем:

© П'ясецька А. І., 2010



1. У період з 2006 по 2008 рр. обсяги банківського кредитування в Україні зростали на 70 % у рік за рахунок 40-відсоткового збільшення грошової маси і значних обсягів зарубіжних позик, залучених комерційними банками, що призвело до підвищення ступеня залежності українського банківського ринку від поведінки і ситуацій іноземних банків-кредиторів. Крім того, багато досліджень у країнах, що розвиваються, показали, що високі темпи зростання кредитування приводять до високого рівня субстандартних, сумнівних і безнадійних активів. Згідно з НБУ частка таких кредитів виросла з 2,5 % на початку 2008 р. майже до 4 % в кінці року [2].

2. Відтік депозитів почався у вересні 2008 р., а до лютого 2009 р. близько \$12 млрд було вилучено з банківської системи [2].

3. Уразливість банківської системи і втрата довіри ускладнили банкам рефінансування іноземного короткострокового боргу, що чинило ще більший тиск на курс гривні. Для того щоб підвищити ліквідність банків і скоротити паніку вкладників, НБУ здійснило такі заходи:

- з метою зменшення негативного впливу фінансової кризи на діяльність банків і сприяння подальшій стабілізації роботи банків були прийняті рішення відносно пролонгації терміну дії кредитів рефінансування на загальну суму близько 2 млрд грн [1];

- з метою удосконалення механізмів регуляції ліквідності банків Національний банк України з 6 червня в 2009 р. запровадив нові нормативні акти, які передбачають розмежування функцій регулювання грошово-кредитного ринку через традиційні монетарні інструменти, механізми і функції по кредитній підтримці банків, які проходять процедури фінансового оздоровлення;

- з метою відновлення довіри до банків проводилися заходи Національного банку України щодо забезпечення стабільної роботи і підвищення фінансової стійкості банківської системи. Для цього проводилася активна робота з опрацювання питань рекапіталізації банків, були спрощені механізми залучення коштів до капіталу банків (у тому числі субордінованого боргу), певні принципи й умови здійснення реструктуризації кредитів і т. п. [1];

4. Національний банк України відмінив тимчасові адміністративні заходи, які упродовжувалися в період загострення фінансової кризи (у тому числі відносно дострокового зняття коштів з депозитних рахунків) і нормативно врегулював питання надання кредитів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб для покриття дефіциту коштів. Для стабілізації роботи банків були ухвалені рішення щодо пролонгації терміну дії кредитів рефінансування на загальну суму близько 2 млрд грн.

Проведення зазначених заходів сприяло тому, що в останні місяці ситуація в банківському секторі стабілізувалася і навіть показує позитивні тенденції. Проте говорити про те, що ситуація в банківському секторі повністю вирівнялася, ще рано, тому доцільно провести такі заходи для подальшого стабільного розвитку та зростання в даній галузі:

1. Національний банк України, здійснюючи регуляцію грошово-кредитного ринку в умовах негативного впливу світової фінансово-економічної кризи, повинен проводити і надалі гнучку та зважену грошово-кредитну політику, спрямовану, з одного боку, на нівеляцію інфляційного й девальваційного тиску, а з іншого – на підтримку ліквідності банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх функцій.

2. Провести капіталізацію банківських активів шляхом злиття капіталів малих банків з метою підвищення їх ліквідності [3].

3. Створити ефективну організацію праці в банках, що може бути досягнуте шляхом скорочення кількості відділень і філіалів, централізація бек-офісу (бек-офіс може знаходитися тільки в головному офісі).

4. З метою поліпшення каналів продаж обслуговуючі відділення, що діють, можна сфокусувати на окремих сегментах: відділення корпоративних клієнтів, клієнтів малого і середнього бізнесу, роздрібний бізнес.

5. Прибутки українських банків досить низькі через надмірну залежність від відсоткових прибутків. Банкам необхідно розширити свої пропозиції більш інноваційними і високодохідними продуктами та послугами.

6. Підсилити акцент на перехресні продажі, тобто пропонувати клієнтам, що вже діють, нові послуги, оскільки залучення нових клієнтів вимагає певних витрат, а існуючі клієнти потенційно вже готові співробітничати з конкретним банком [2].

Упровадження всіх запропонованих вище заходів не гарантує швидкого вирішення усіх проблем банківської системи, проте можна з упевненістю припустити, що це дасть можливість вивести банківський сектор України на якісно новий рівень.

*Наук. керівн. Крамарева О. С.*

**Література:** 1. Папуша А. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / А. Папуша // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – 44–47 с. 2. www.bank.gov.ua. 3. Перспективи банківського сектору України 2008, актуальні проблеми розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.deloitte.com. 4. Закон України "Про банки та банківську діяльність". – К. : Ін Юре, 2006. – 520 с. 5. Гриньова В. М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України / В. М. Гриньова, О. М. Колодізев // Фінанси України. – 2006. – № 1. – 94–101 с.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ ТА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ**

*Анотація. Визначено аспекти фінансової та банківської системи України. Розглянуто вплив світової економічної кризи на банківську сферу, а також проблеми та шляхи їх усунення в цій галузі економіки.*

*Аннотация. Определены аспекты финансовой и банковской системы Украины. Рассмотрено влияние мирового экономического кризиса на банковскую сферу, а также проблемы и пути их устранения в этой отрасли экономики.*

*Annotation. The aspects of the financial and bank system of Ukraine are considered. The influence of world economic crisis on a bank sphere and also the problems and ways of their removal in this industry of economy are studied.*

*Ключові слова: банківська система, фінансова система, банки, економічна криза, ставки, тарифи, інвестиції, ліквідність, конкурентоспроможність, зовнішній борг.*

В умовах ситуації, що склалась на світовому ринку і охопила, безумовно, й Україну, постає питання щодо забезпечення надійного розвитку банківської системи як основи фінансової системи держави. Дана проблема має важливий макроекономічний і стратегічний зміст.

Особливої актуальності стабільного розвитку банківської системи набуває в період кризи. Саме забезпечення її належного рівня розвитку та функціонування надає стабільність її економічного розвитку. Тому проблема модернізації діючої банківської системи або створення нової є пріоритетною, оскільки від її вирішення залежить національна безпека України.

Свій вагомий внесок у розвиток банківської науки зробили такі вітчизняні вчені, як: Алексєєнко М. Д., Барановський О. І., Бланк О. І., Коваленко В. В., П. Буряк, Ю. Заруба, В. Корнев, В. Лагутін, В. Міщенко, А. Мороз, В. Федосов, І. Лютий, В. Осадчук, О. Юрчук, С. Тігіпко та ін. [1]. Однак на сьогоднішній день у моменти кризової ситуації системна наукова теорія відсутня. Та наслідки кризи спонукають на створення нової наукової теорії, яка б давала чітке уявлення про сучасну банківську систему.

Метою даного дослідження є проведення аналізу спроможності розвитку банківської системи в умовах кризи, а також виявлення шляхів і методів реформування банківської системи України.

Ситуація в банківській системі України залишає бажати кращого. Цей вислів відомий сьогодні, мабуть, кожному. Проте кожна категорія тих, хто констатує факт негараздів у цій системі, бачить їх під своїм кутом зору і вкладає у ці слова власний зміст. Економісти дискутують про причини кризи банківської системи, банкіри намагаються "швиденько залатати у ній дірки" (а дехто з них примудряється безпардонно наживатися на чужих втратах, за безцінь скуповуючи активи інших банків), промисловці кричать "гвалт" у зв'язку із фактичною відсутністю кредитування, олігархи розмірковують, у які офшори перекидати кошти, а пересічні громадяни – вкладники банків – з жахом думають, що станеться з ними в разі паралічу усієї цієї системи [2].

У свою чергу, масове банкрутство банків неминуче призведе до того, що Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який поки що ефективно згладжував наслідки фінансової неспроможності невеликих банків, виявиться нездатним виконати свою місію. Адже у цьому Фонді акумульовано близько 3 млрд грн, тоді як у разі банкрутства банку "Надра" поверненню фізичним особам за законом підлягають близько 9 млрд грн, а "Укрпромбанк" має депозитів громадян України аж на 12,7 млрд грн. Якщо ці заощадження зникнуть безслідно, це, крім катастрофічного падіння довіри громадян до банківської системи і взагалі до держави, призведе й до нового різкого зубожіння середнього класу та його зневіри щодо цінностей ринку, прогресу й демократії. І не тільки середнього класу, а й усіх громадян. Тобто зневіри у всьому тому, заради чого й будувалася Українська незалежна держава.

Коли в Україну прийшла глибока системна криза, почався ретельний аналіз діючої банківської системи як сукупності комерційних банків і Національного банку України. Головна мета діяльності будь-якого банку – заробити побільше грошей. Маніпуляції з кредитами, балансами, цінними паперами, ставками, валютним курсом, тарифами тощо призвели до втрати нашими громадянами власних грошей, до занепаду виробництва і, що головне, держава втратила свого головного інвес-



тора – своїх громадян та довіру до фінансових інститутів [3]. Серед основних недоліків банківських структур такі: істотна концентрація бізнесу на окремих галузях, значна "доларизація" операцій, слабка юридична база у сфері правового захисту прав кредиторів, недостатньо ефективні стандарти надання кредитів, відставання заходів з регулювання банківського нагляду від розвитку ринку [4]. Україна стрімко попала у світову економічну кризу. Мало того, за короткий час вона виявилася лідером з найгірших показників. А простіше кажучи, зайняла лідерські позиції серед найбільш постраждалих від кризи країн світу – і за падінням промислового виробництва, і за зростанням інфляції, і за знеціненням національної валюти, і падінням різноманітних індексів (рисунок).



Рис. Валовий зовнішній борг України за початковими строками погашення

Україна несе на собі порівняно незначну частку східноєвропейської кредитної заборгованості, що, однак, не полегшує стану її економіки. Так, станом на 1 січня 2009 року валовий зовнішній борг України складав 103,2 млрд доларів США, або в перерахунку – 2 200 доларів на душу населення України. При цьому державний борг України є порівняно незначним і складає 19,3 млрд доларів, з яких за урядовими зобов'язаннями – 14,6 млрд доларів, а Нацбанк заборгував МВФ 4,7 млрд доларів у вигляді першого отриманого стабілізаційного траншу. Оцінки державного боргу справді не обіцяють дефолту.

Однак значно більше занепокоєння викликає приватний (корпоративний) борг, який сягає 83,9 млрд доларів. Саме за рахунок цих коштів в Україні тривалий час відбувалося зростання ВВП, рівня доходів населення та демонструвалися економічні успіхи.

Заборгованість банківського сектору за 2008 рік зросла на 8,5 млрд дол. США (на 27,4 %) і станом на 1 січня 2009 року становила 39,4 млрд дол. США (38,2 % від валового зовнішнього боргу та 21,7 % від ВВП). Інтенсивне зростання боргу в I – III кварталах року, на 11,2 млрд дол. США, змінилося на відчутне його скорочення у IV кварталі 2008 року на 2,7 млрд дол. США.

У звітному періоді відбулося:

скорочення короткострокової заборгованості сектору у вигляді кредитів (на 2 млрд дол. США – 20 %), валюти та депозитів (на 0,4 млрд дол. США – 22,4 %), а також довгострокових зобов'язань за борговими цінними паперами (на 0,9 млрд дол. США – 12,5 %), з одного боку;

збільшення довгострокової заборгованості за кредитами (на 8,5 млрд дол. США – у 1,8 раза) та депозитами – на 3,2 млрд дол. США (у 3 рази), з іншого боку.

Суттєве скорочення в банківському секторі короткострокового боргу та зростання довгострокового боргу позначилось на зміні співвідношення строковості боргу в бік покращення цього показника з 0,610 до 0,310. Для банківського сектору найпоширенішим фінансовим інструментом зовнішніх запозичень залишаються кредити (68,5 % на 01.01.2009 р. проти 66,1 % на 01.01.2008 р.) та валюта і депозити, частка яких зросла за звітний період з 11,3 до 16 %.

Майже половина зовнішнього корпоративного боргу України (39,4 млрд доларів) припадає на український банківський сектор. Активне входження західноєвропейських банків в Україну останніми роками супроводжувалося заведенням значних кредитних капіталів в українську економіку. Це відбувалося через утворення дочірніх банків в Україні та надання їм кредитів.

З початком кризи материнські європейські банки почали виводити кошти зі своїх дочірніх установ в Україні, так само як і по всій східній Європі. Цим пояснювався катастрофічний відтік капіталу останніми місяцями з української фінансової системи. Дочірні банки в Україні відчули проблеми ліквідності, однак їхній порятунок став тепер справою не материнських європейських банків, а України, яка намагається втримати свою банківську систему.

Друга половина корпоративного боргу – 44,5 млрд доларів США закріплена за іншими секторами економіки, що становить кредити в інвестиційні проекти та єврооблігації. Проблема загост-

роється тим, що іноземні інвестори не лише згортають інвестиційну діяльність, але й вилучають кошти зі своїх проєктів, виводячи їх у західноєвропейські країни основної активності [2].

Станом на 1 грудня 2009 р. ліцензії Нацбанку на здійснення банківських операцій мали 185 банків. Збитки українських банків за підсумками січня – листопада поточного року склали 27,635 млрд грн (за 10 місяців – 23,6 млрд грн) проти прибутку 10,1 млрд грн роком раніше. Про це повідомляється на сайті Національного банку України. Найбільша питома вага у структурі витрат продовжують займати відрахування в резерви під активні операції банків, які порівняно до відповідного періоду минулого року виросли в 3,6 раза і станом на 1 грудня 2009 року склали 64 млрд грн (40 % витрат). За даними НБУ, доходи банків за 11 місяців 2009 років, порівняно до відповідного періоду минулого року, виросли на 24,6 % і склали 131,4 млрд грн, витрати – виросли на 62,1 % до 159,1 млрд грн [5].

За прогнозами аналітика інвестиційної компанії strum Investment Management Ярослава Стецика, можна сказати, що українські банки почнуть показувати сукупний чистий прибуток з I кварталу 2010 р. Чистий збиток банків виріс на 4 млрд грн у листопаді, що значно більше, чим 2,7 млрд грн у жовтні. Таке різке збільшення сукупного чистого збитку було викликане зростанням відрахувань у резерви на 7,4 млрд грн, що також було вище за рівень 6,1 млрд грн у жовтні. Автор вважає, що банки вирішили збільшити витрати на формування резервів з метою почати 2010 р. з позитивним звітом про прибутки і збитки [6].

Отже, беручи до уваги проведений аналіз, слід зауважити, що на банківську систему України негативно впливає кризова ситуація в країні. Тому для забезпечення фінансової стабільності банківської системи та повернення довіри як громадян, так і іноземних та вітчизняних партнерів слід зосередитись на досягненні таких завдань:

- підвищити рівень капіталізації банківського сектору шляхом залучення додаткового акціонерного капіталу;

- підвищити прозорість фінансових установ і диверсифікованість бізнес-напрямків банків;

- підвищення конкурентоспроможності банківських послуг шляхом заміщення готівкових розрахунків на безготівкові платіжні інструменти;

- збільшити кількість державних банків, їх капітальні ресурси та посилити роль державних банків на вітчизняному фінансово-кредитовому ринку;

- підвищити ефективність організації банківської системи шляхом зростання довіри населення до банківської системи, налагодження роботи Центрального банку (НБУ) з банківським співтовариством, розподілу банківського капіталу із центр у в регіони.

Таким чином, усі запропоновані заходи буде доцільно використати для оздоровлення банківської системи, для приведення до ладу інвестиційної політики, насамперед у банківську сферу, та забезпечення зменшення зовнішнього боргу України.

Наук. керівн. Бріль М. С.

**Література:** 1. Лобозинська С. Оцінка конкурентоспроможності банківської системи України / С. Лобозинська // Банківська справа. – 2009. – С. 38–43. 2. <http://politican.com.ua>. 3. Кириченко О. А. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи / О. А. Кириченко, С. В. Мелесик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 223–225, 228–231. 4. Бобиль В. Механізм стабілізації банківської системи України в період фінансової кризи / В. Бобиль // Банківська справа. – 2009. – № 5. – С. 25–27, 30–32. 5. <http://baqnk.gov.ua>. 6. <http://kontrakty.ua>.

УДК 330.33.01(477)

**Євко Н. О.**

Студент 2 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто особливості економічної кризи в Україні шляхом аналізу факторів, які вплинули на загострення фінансово-економічної ситуації в країні та шляхи виходу з неї.*

*Аннотация. Рассматриваются особенности экономического кризиса в Украине путем анализа факторов, которые повлияли на обострение финансово-экономической ситуации в стране и пути выхода с нее.*

© Євко Н. О., 2010



*Annotation. The particularities of economic crisis in Ukraine by the way of factors analysis that influence on the sharpening financial and economic situation in our country and the ways of going out of it are studied.*

*Ключові слова: економічна криза, показники економічного розвитку, кредитна експансія, зовнішній борг.*

Світова економічна криза набирає оберти. Вже цілком серйозно експерти говорять про її нечувані масштаби для будь-якої країни: спостерігається зниження макроекономічних показників, занепад соціальної сфери, падіння обсягів національного виробництва, скорочення рівня зайнятості та виникнення циклічного безробіття, зменшення доходів усіх суб'єктів економіки.

Криза – це багатофакторне і багатовимірне явище, закономірний етап розвитку економіки, який неможливо визначити чи охарактеризувати одним узагальнюючим показником. Проте певні зовнішні та внутрішні фактори функціонування національної економіки привели до важких соціальних потрясінь в Україні.

Циклічність розвитку національної економіки вивчається економістами вже багато років. Перша криза була зафіксована в Англії 1825 року, потім вони стали повторюватися з певною регулярністю – через 10–11 років. У процесі формування світового господарства кризи охоплювали економіку кількох країн, а з кінця XIX століття стали світовими. Вагомий внесок у теорію економічних циклів внесли Туган-Барановський М. І. (теорія накопичення капіталу), М. Кондратьєв (теорія довгих циклів), К. Маркс (теорія перевиробництва) [1, с. 27–28].

Ситуація, що склалася в Україні, починаючи з IV кварталу 2008 року, безсумнівно, пов'язана з світовою економічною кризою. Рівень економічного падіння в окремих сферах на початку 2009 року в Україні виявився найбільшим серед країн СНД, а за рівнем зниження курсу національної валюти країна вийшла на лідируючі позиції у світі (таблиця).

Таблиця

**Динаміка основних показників економічного розвитку України за 2008 – 2009 роки, % [2, с. 3]**

Показник	Січень – травень 2008 року до січня – травня 2009 року	Січень – травень 2007 року до січня – травня 2008 року
Індекс промислового виробництва	68,1	108,1
Обсяг продукції сільського господарства	102,3	100,2
Обсяг продукції будівництва	44,2	98,8
Вантажооборот	63,4	108,1
Пасажирооборот	90,3	105,1
Експорт товарів	55,9	135,8
Імпорт товарів	48,0	152,3
Оборот роздрібної торгівлі	84,7	130,2
Виконання державного бюджету за доходами	109,7	139,3
Індекс цін виробників промислової промислової продукції (травень у % до грудня попереднього року)	102,8	124,2

Причини фінансово-економічної кризи в Україні обумовлені проблемами структури економіки та її інституційного регулювання. Це свідчить про наявність істотних національних особливостей, що зумовили посилення кризових явищ в Україні в порівнянні з іншими країнами [2, с. 3–4].

Одним з факторів, що зумовив розвиток економічної кризи в Україні є кредитна експансія НБУ. Починаючи з 2005 року, темпи зростання кредитних вкладень банків в Україні зростали темпами, втричі вищими, ніж зростав ВВП у фактичних цінах (рис. 1).

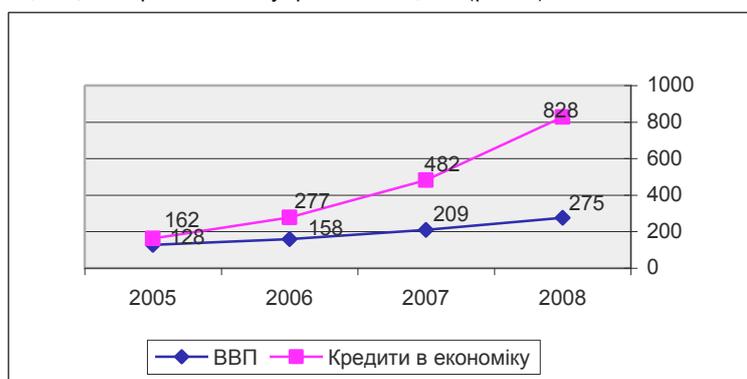


Рис. 1. Темпи зростання ВВП і кредитування економіки за 2005 – 2008 рр., % [2, с. 8]



Причиною цього явища є те, що темпи та структуру розвитку економіки визначає не Кабінет Міністрів України, а НБУ, оскільки через систему регулювання діяльності банків сприяє спрямуванню значних коштів у ті чи інші сфери економіки. Випереджаюче порівняно з ВВП збільшення обсягів кредитування показує, що пріоритет надається невиробничій сфері. Значні обсяги кредитів були спрямовані у сфери торгівлі та ремонту, на операції з нерухомості та споживчі кредити. Це зумовило недостатнє фінансування виробничої сфери, що в подальшому викликало зменшення продукції на експорт.

Також з 2005 року в Україну почав проникати іноземний банківський капітал. Це дало можливість роздрібного кредитування, що стрімко збільшило кількість кредитів фізичним особам. Унаслідок збільшився платоспроможний попит населення. Дані дії були спрямовані на просування імпортованої продукції на український ринок, тобто спостерігалась агресивна політика завоювання зовнішнього ринку [3, с. 30 – 31].

В Україні спостерігається безконтрольне нарощування зовнішнього боргу (рис. 2), це спричинено масовим входженням банківського капіталу до українського банківського сектору. Згідно з чинним законодавством здійснення валютного регулювання і валютного контролю є винятковою компетенцією НБУ, а в результаті його невиваженої політики у цій сфері було спричинене невиправдане нарощування загального обсягу зовнішнього боргу. Рятуючи банки від дефолту, НБУ різко наростив обсяги рефінансування (первинна емісія, яка погрожує, за ефектом мультиплікатора, багатовісним зростанням маси грошей), що завдяки НБУ з'явилась на балансах банків. Отже, НБУ своїми діями створив потужний інфляційний потенціал.

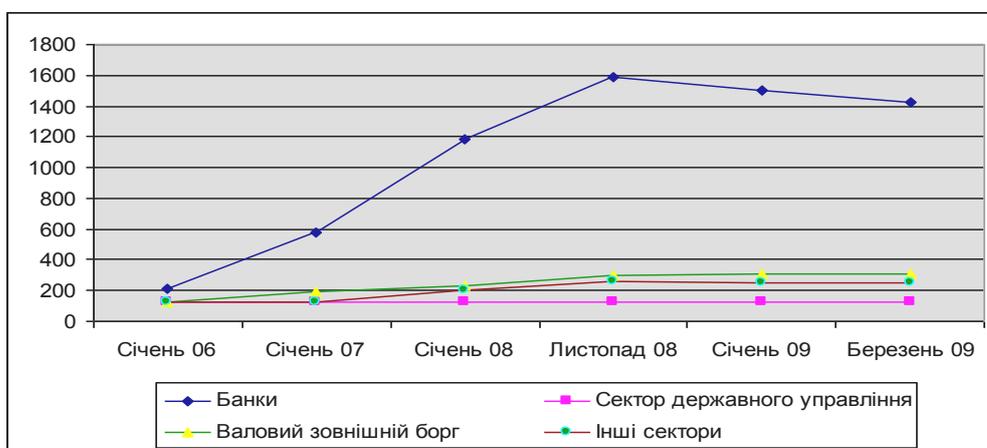


Рис. 2. Динаміка зовнішнього боргу України за 2005 – 2009 роки, % [2, с. 11]

В Україні з початку 2009 року спостерігається скорочення виробництва промислової продукції, що в подальшому спричиняє зменшення експорту. Ця сфера є однією з основних для України, тому без вирішення цієї проблеми українська економіка залишається вразливою до зовнішніх потрясінь.

Якщо в країнах з розвинутою економікою фондовий ринок виступає альтернативним банківському сектору каналом перерозподілу фінансових ресурсів та основою інвестиційного ринку, то в Україні він не виконує таких функцій. Майже всі операції з цінними паперами здійснюються на неорганізованому ринку, що дає можливість нелегальному виведенню за кордон значних коштів, як у формі валюти, так і формі передачі акцій українських компаній. Таким чином, виведення фондового ринку з "тіні" є необхідною складовою в подоланні економічної кризи в Україні.

У результаті у 2009 р. маємо економіку із зменшеним обсягом промислового виробництва, з високими цінами, девальвованою гривнею, величезною і всезростаючою кількістю безробітних, незбалансованим бюджетом, який можна назвати бюджетом "проїдання", величезним державним боргом.

Зважаючи на ситуацію, яка виникла в нашій країні, виникає потреба в державному втручанні у фінансово-економічне життя країни. Для цього необхідно здійснити такі заходи: стимулювати за допомогою економічних важелів певні види економічної діяльності до переорієнтації на застосування вітчизняної сировини, корисних копалин та інших ресурсів, промислове виробництво та підвищити рівень оподаткування імпорту, припинити продаж великих підприємств стратегічно важливих для України. В результаті з'являться робочі місця, що дасть можливість вирішити проблеми з безробіттям та приведе до надходжень значної частини коштів до ВВП. Також важливою умовою подолання кризи є необхідність перевести повноваження НБУ у відповідність з Конституцією України [4, с. 4–5].

Отже, лише реалізація послідовної макроекономічної політики допоможе пом'якшити наслідки світової кризи та забезпечити поступовий вихід із неї.

Наук. керівн. Ромашова Я. В.

**Література:** 1. Красота О. В. Розгортання світової економічної кризи в Україні та можливість обмеження рецесії / О. В. Красота // Економічна теорія. – 2009. – С. 27–37. 2. Сивульський М. І. Національні особливості фінансової кризи / М. І. Сивульський // Фінанси України – 2009. – № 7. – С. 3–19. 3. Макогон Ю. Стратегія виходу економіки України із кризи / Ю. Макогон // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 29–31. 4. Мельник С. Ключові умови подолання кризи / С. Мельник // Праця і зарплата. – 2009. – № 12. – С. 4–5.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Анотація. Розглянуто особливості фондового ринку України, динаміку розвитку ринку через призму історичних процесів, аналіз економічних явищ, які дадуть змогу сформувати здорове ринкове середовище.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности фондового рынка Украины, динамику развития рынка через призму исторических процессов, анализ экономических явлений, которые позволят сформировать здоровую рыночную среду.*

*Annotation. The features of the stock market of Ukraine, the dynamics of market development through the prism of historical processes, the analysis of economic phenomena, which will create a healthy market environment are described.*

*Ключові слова: фондовий ринок, акція, емісія, фінансові активи, фондова біржа, емітент, валютна політика.*

Український фондовий ринок є досить відокремленим від інших фінансових ринків, і сьогодні тільки розпочинається його інтеграція в систему міжнародних фінансових ринків. Це пов'язано з відсутністю практики функціонування. Україна стала незалежною державою відносно недавно й процес регулювання фінансового ринку розпочався після проголошення незалежності. Але зародився ринок цінних паперів ще в давні часи в західних країнах.

Метою даної статті є оцінка динаміки розвитку фондового ринку через призму історичних процесів та аналіз альтернативності функціонування вітчизняного ринку цінних паперів.

Взагалі словом "фонд" широко використовуються для визначення суми грошових або матеріальних цінностей, що мають цільове призначення. Так само називають і сукупність цінних паперів. Тому ринок, на якому обертаються цінні папери, називається фондовим. Понад триста років тому цей термін запозичила економіка. В Англії, наприклад, фондові капітали використовувалися спочатку для погашення державних позик, а згодом вони спрямовувалися на утримання урядових установ. У Німеччині та Росії у XIX ст. термін "фонди" набрав нового значення: так стали називати білети державних позик, облігації і взагалі папери, що дають постійний відсотковий дохід [1].

Поява цінних паперів і здійснення з ними різних фінансових операцій має багатомісячну історію. Праобразом фондових операцій є процес обміну валюти на інші грошові одиниці між торговцями на ярмарках. Унаслідок зростання торгівлі об'єктом фінансових операцій поступово стали довгострокові розписки – векселі, які і поклали початок виникненню та розвитку фондового ринку. Початок епохи великих географічних відкриттів став поштовхом для формування організованої торгівлі цінними паперами і появи їх класичних типів. З'являються такі поняття, як акція, акціонерні компанії, найвідоміші з яких Голландська і Англійська Ост-Індійська компанії. Почали з'являтися і урядові цінні папери – казначейські векселі та облігації, що стали об'єктом купівлі-продажу на фондових біржах. Перша фондова біржа була заснована в Амстердамі у XVII ст. До цього операції з цінними паперами здійснювалися на товарних біржах. Головні позиції на біржових торгах займали акції та облігації приватних компаній. Амстердамська фондова біржа відіграла у XVII ст. найбільшу роль. Тут здійснювалися котирування майже всіх типів цінних паперів різних емітентів. У другій половині XVIII ст. на перше місце в Європі виходить Лондонська фондова біржа (1773). У США початком функціонування фондової біржі вважається 1792 рік. Національні фінансові ринки і фондові біржі різних країн світу набували характерні для них індивідуальні риси й особливості, завдяки винятковості економіки кожної окремої країни. Поступово фондові біржі входили в систему фінансово-економічних відносин, ставали важливим елементом усього господарського механізму держави [2]. Стихія ринку вільної конкуренції забезпечувала майже необмежене переливання великих грошових коштів з галузі в галузь, обминаючи державний розподіл, через фондову біржу і сферу кредитування. Проте, як показує історія, фондовий ринок не може розвиватися без криз та потрясінь. Особливо страшною за своїми наслідками була біржова криза 1929 року, коли падіння курсу на Нью-Йоркській фондовій біржі призвело до світової економічної кризи. Значно впливали на фондовий ринок війни, політична нестабільність, економічні депресії. Тоді життя на фондових біржах завмирало, емісія цінних паперів скорочувалася, кількість операцій падала. Але відразу пожвавлен-



ня економіки відображалось на обсязі фондових операцій, і тому ринок цінних паперів вважається індикатором фінансово-економічного здоров'я держави. Після Другої світової війни спостерігаємо новий сплеск біржової активності, коли перерозподілялись грошові кошти на користь галузей, які забезпечували найбільшу норму прибутку. За останні двадцять років міжнародна торгівля цінними паперами прийняла стабільну динаміку розвитку. В обігу з'явилися євроакції та єврооблігації, які стали головним об'єктом операцій на світовому фінансовому ринку. Національні ринки фінансових активів функціонують у тісному взаємозв'язку один з одним. Емісія цінних паперів досягла таких розмірів, що в результаті міжнародний фондовий ринок став важливим елементом світової економіки. Звичайно, кожна країна обирає свій напрямок розвитку. Україна ж, формуючи власний фондовий ринок, використовує всю світову практику. Першим кроком на шляху розвитку стало прийняття в 1991 р. Закону України "Про цінні папери та фондову біржу". До 1995 року на фінансовому ринку функціонує лише одна біржа – Українська фондова біржа, а його розвиток визначається появою все нових філій цієї біржі. Загалом за своє настільки коротке життя ринок пережив і злет, і падіння. Тільки поява іноземних інвестицій у 1997 році забезпечила стрімкий розвиток вторинного ринку цінних паперів, так у кінці цього ж року через кризу в Росії постраждав і вітчизняний фондовий ринок. Щоб "оговталитися", потрібен був майже рік, а після девальвації все стало на свої місця. Найуспішнішим вважається період з 2003 року, коли в учасників з'являється корпоративна культура, сам ринок стає прозорішим та й, взагалі, значне зростання усіх макроекономічних показників у країні. Неабияке збільшення обсягів торгів корпоративними облігаціями через зростання активності недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування; акціями та рахунок попиту на (Алчевський металургійний комбінат, Полтавський ГЗК, Маріупольський завод важкого машинобудування і т. д.; інвестиційними сертифікатами за рахунок активізації діяльності пайових інвестиційних фондів. Капіталізація ринку акцій зросла у 2,1 раза до 147,3 млрд грн. До найбільших за капіталізацією емітентів ПФТС відносяться ВАТ "Криворіжсталь" (16,02 млрд грн), ВАТ "Укртелеком" (12,98 млрд грн), ВАТ "Укрнафта" (11,21 млрд грн), ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча" (9,12 млрд грн) та ВАТ "Азовсталь" (7,76 млрд грн).

Фондовий ринок не може розвиватися без криз і потрясінь. Нова криза в США неабияким чином вплинула на економіку інших країн. На світових фондових ринках спостерігається падіння котировок індексів і зниження капіталізації ринку акцій. Фондові торги в Європі відкриваються зниженням провідних індексів: німецький DAX, французький CAC 40, індекс Dow Jones, індекс Nasdaq, індекс S&P. Не винятком є і Україна. Іноземні інвестиції з країни починають швидко виводити. На сьогоднішній день втрачено лише портфельні, яких й так була не значна частина, але під загрозою прямі, вивід яких сколихне економіку держави. Оскільки основні інвестиції були в металургію, а зараз цей сектор в кризовому стані, бо не маємо ринків збуту, не маємо інвестицій, а як наслідок, й коштів на сировину – значить 45 % економіки країни під загрозою.

Щоб досягти стабільності треба чекати, поки налагодиться ситуація у США, потім в Європі... А ось коли європейські країни вирішать усі внутрішні проблеми і їх економіка наберуть стрімке зростання, тоді знов почнуть інвестувати в економіку України. На даному етапі важливо сформувані ліквідний, прозорий, надійний та ефективно працюючий ринок, який зможе забезпечити реалізацію національних інтересів України й буде націлений на зміцнення її економічного суверенітету. Для цього необхідно: по-перше, створити систему фінансових інститутів і фінансових інструментів для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів; по-друге, побудувати надійну і сучасну систему виконання угод з цінними паперами й обліку прав власності на цінні папери; по-третє, упроваджувати ефективну систему організованої торгівлі, яка повинна визначати ринкову вартість цінних паперів українських емітентів; по-четверте, забезпечити умови для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України з подальшою цивілізованою його інтеграцією в міжнародні ринки капіталу; а також перешкоджати переміщенню торгівлі й обліку прав власності на цінні папери українських емітентів на фондові ринки інших держав та погоджувати політику держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політикою з метою розвитку фондового ринку України.

Взагалі в умовах перехідної економіки приватизаційні процеси та розвиток фондового ринку є взаємозалежними категоріями, що потребують ретельного вивчення впливу одне на одного. Грамотний аналіз цих явищ дасть змогу сформувані раціональну приватизаційну політику, яка приведе до стабільного розвитку фондового ринку і забезпечить здорове ринкове середовище в країні.

Тісні зв'язки національних ринків фінансових цінностей із загальним ринком світового економічного співтовариства проявляються в глибокому взаємозв'язку всіх найбільших країн світу. Колівання курсів акцій та інших фінансових активів на біржах одних країн обов'язково відображаються через біржовий механізм на ринковій кон'юктурі інших.

*Наук. керівн. Лісна І. Ф.*

---

**Література:** 1. Мозговий О. М. Фондовий ринок : навч. посібн. / О. М. Мозковий. – К. : КНЕУ, 1999. – 316 с. 2. Тьюлз Р. Фондовый рынок / Р. Тьюлз, Э. Брэдли, Т. Тьюлз. – 6-е изд. ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 648 с. 3. Липилина С. Возникновение и развитие рынка ценных бумаг / С. Липилина // Бизнес-Информ. – 1998. – № 2. – С. 57–59. 4. Костіна Н. І. Проблеми формування фондового ринку в Україні / Н. І. Костіна, К. С. Марахов // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 30–36.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ДОСВІД ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ: ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО ТА СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА

*Анотація. Розглянуто досвід економічного прориву Республіки Корея та вдалих спроб подолання нею світової економічної кризи. На основі аналізу цього досвіду розроблено заходи, які можна застосувати для спонукання економічного розвитку та подолання фінансової кризи в Україні, такі, як власна політика економічного розвитку, спрямованість державного інвестування в інноваційні, високотехнологічні галузі.*

*Аннотация. Рассмотрен опыт экономического прорыва Республики Корея и удачных попыток преодоления ею мирового экономического кризиса. На основе этого опыта были разработаны меры, которые можно использовать для развития экономики и преодоления финансового кризиса в Украине, например, собственная политика экономического развития, направленность государственной инвестиций в инновационные, высокотехнологические отрасли.*

*Annotation. The experience of Republic of Korea's economical miracle and its successful attempts of overcoming financial crisis are considered. On the basis of this experience some methods of developing of Ukrainian economy, for example its own strategy of economical development, orientation of public investment into innovative, hi-tech industrial sector are elaborated.*

*Ключові слова: фінансова криза, державні інвестиції, іноземні інвестиції, економічний розвиток, інновації.*

Економіка Республіки Корея (Південна Корея) вважається однією з найбільш динамічних і сильних – у 2008 році вона займала 4 місце серед країн Азіатсько-тихоокеанського регіону й 10-те місце у світі за номінальним обсягом ВВП.

Різке зростання економіки Південної Кореї бере початок у 60-х роках ХХ сторіччя, коли вступив у реалізацію прийнятий урядом перший 5-річний план розвитку країни (1962 – 1967 рр.). З того часу протягом подальших 30 років економіка молодої держави зростає дуже високими темпами (в середньому 9 % у рік) і зазнає кардинальних змін: від економіки аграрного спрямування до багатогалузевої, з розвиненою важкою промисловістю і високотехнологічною електронікою. Валовий національний продукт на душу населення за цей період виріс з \$ 100 у 1963 році до \$ 20 тис. у 2008-му [1, с. 8].

Досвід "корейського прориву" привернув увагу багатьох вітчизняних учених (Жуков С. В., Шипаєва В. І., Кобицький Д. Н., Аносова Л. А., Ланьков А. М.) та іноземних учених (Сін Хен Хвак, Дак Ву Нам, Ку бон Хо, Лі Ін Сонг).

Дослідження науковцями історії підйому економіки Південної Кореї є надзвичайно важливим для України, адже маємо схожі початкові умови та, на сьогоднішній день, стоїмо на роздоріжжі вибору свого власного шляху розвитку. Також актуальним прикладом для України є кроки Республіки Корея щодо подолання світової економічної кризи, адже економіка цієї країни продовжує зростати завдяки інноваційному підходу, потужному фінансовому резерву та здатності приваблювати іноземні інвестиції.

Метою статті є вивчення досвіду економічного прориву Республіки Корея, причин її розвитку та вдалих спроб подолання нею світової економічної кризи для застосування цього досвіду на теренах України.

Перші успіхи Південної Кореї були зумовлені не тільки серйозними іноземними інвестиціями і кредитами під низький відсоток, але й економічною політикою, орієнтованою на імпортозаміщення, а згодом на експортний розвиток. Одночасно з поступовим зміцненням економічного стану керівництво країни продовжувало використовувати всі можливості щодо залучення інвестицій. Протягом 70-х років обсяг інвестицій складав близько 30 % держбюджету, а до 1980 року досяг 70 %. Особливу роль у здійсненні економічного стрибка зіграли південнокорейські чеболі – багатогалузеві корпорації, які створюються та підтримуються державою при фактичному управлінні і володінні приватним бізнесом. До найбільш відомих відносяться Hyundai, Samsung, LG, Daewoo, Lotte, GS Group, SK Group, STX Group та ін. Республіка Корея менш ніж за життя двох поколінь стала одним зі світових лідерів у суднобудуванні, автомобілебудуванні, у виробництві напівпровідників і електроніки. Крім того, вона здобула світову популярність як могутній центр розвитку інформацій-

них технологій із своєю інформаційною інфраструктурою (наприклад, широкосмуговий Інтернет, який охоплює всю країну) [2, с. 7–11]. Азіатська фінансова криза, яка вибухнула в 1997 році, похитнула економіку країни. Уряду довелося звернутися по допомогу до Міжнародного валютного фонду і просити про надання великих позик. У цей період була проведена широка програма реформ з реструктуризації фінансового, корпоративного і державного секторів, а також ринку праці. В кінці 1999 року Республіка Корея відновила свій міжнародний рейтинг кредитоспроможності. Після успішного подолання кризи іноземні інвестиції продовжували поступати в економіку держави, що створила умови для їх притоку і дала можливість інвесторам повірити в реалізацію своїх ідей і планів. Більше 30 провідних корпорацій Південної Кореї збільшують у цей період свій дохід у 11 разів. У результаті Республіка Корея змогла повністю виплатити МВФ \$ 13,5 млрд, виділеного їй кредиту, призначеного для підтримки економіки. І якщо попередні кризи валютні резерви країни складали близько \$ 9 млрд, то до початку 2006 року вони зросли до \$ 215 млрд [3, с. 21–49].

Світова фінансова криза серйозно вплинула на стан глобальної фінансової системи і як по ланцюговій реакції перекинулася на економіку різноманітних країн. Спочатку похитнулись банківські системи, обрушилися фондові ринки, всюди з'явилася криза ліквідності. Ситуація, що склалася, примусила уряди розвинених країн світу консолідувати зусилля у пошуках рішень по виходу з кризи для підтримки реального виробництва і стабілізації національної економіки. Яскравим прикладом є антикризові кроки уряду Республіки Корея, які ґрунтуються на інноваційному підході, могутньому фінансовому резерві і здатності ефективно привертати іноземні інвестиції у власну економіку.

До чергової фінансової кризи держава виявилася більш підготовленою. Резервний фонд на початку 2008 року складав \$ 240 млрд (6-та позиція у світі). Проте всеосяжний характер кризи примусив і Південну Корею розробляти термінові антикризові заходи усередині країни та вносити пропозиції на саміті країн G-20 у 2009 році щодо подолання наслідків кризи на світовому рівні. Для зняття напруги в банківській сфері уряд гарантував південнокорейським банкам негайну фінансову допомогу в розмірі \$ 100 млрд. Окрім цього, в пакет заходів з підтримки національної економіки уряд включив збільшення власних коштів Промислового банку Південної Кореї за рахунок державних інвестицій на суму 1 трлн південнокорейських вон. На думку уряду, таке вливання ліквідності дозволить виділити додаткові кредити, які будуть доступні малим і середнім підприємствам, щоб вивести з кризи як мінімум 40 % компаній приватного бізнесу [4].

Південнокорейський уряд, крім заходів з подолання кризи усередині держави, зробив кроки, направлені на активізацію міжнародної співпраці з 20-ма країнами, які мають найбільші світові економіки, а крім того, оголосив про те, що продовжуватиме укріплювати регіональні зв'язки, зосереджені навколо Південної Кореї, Китаю та Японії. 17 листопада 2008 року між Республікою Корея і Бразилією був підписаний меморандум щодо збільшення експорту між двома країнами, використання корейських суден з буровими установками для нафторозвідки бразильського шельфу, з надання фінансової допомоги суднобудівельним корпораціям, компаніям, які ведуть будівництво нафтопереробних і хімічних заводів, а також підприємствам індустріального сектору, що забезпечують постачання устаткування.

Але головним напрямом уряду Південної Кореї зі стабілізації національної економіки як і раніше залишиться інвестиційна політика держави. Цікавою є антикризова програма New Growth Engines Initiative, яку розробив уряд Республіки Корея. Вона зорієнтована на розвиток 22 пріоритетних інвестиційних напрямів (проектів), які об'єднані в 6 груп: 1. Енергетика і охорона навколишнього середовища. 2. Транспортна система. 3. Нові інформаційні технології (IT). 4. Нові розробки в інтеграційній індустрії. 5. Біоіндустрія. 6. Науково-дослідницька робота [4].

У цілому, враховуючи високий економічний потенціал Південної Кореї і цілеспрямовану, направлену на високий результат інноваційну економічну політику уряду, є всі підстави вважати, що країна безболісно подолає наслідки кризи і, можливо, зробить черговий економічний ривок, який у майбутньому можуть назвати новим корейським "економічним дивом".

Корея наразі активно інвестує в Україну (проект Автозав-Даewoo, атомна енергетика, видобувна галузь, суднобудівництво, "Українські радіосистеми" під торговою маркою Wellcom (мобільний зв'язок)) [5, с. 25–28].

Але Україна могла б створити і власну систему економічного й політичного розвитку, подолати державну кризу, спираючись на досвід та підтримку Південної Кореї, запровадивши ряд заходів:

1. Україні необхідно розробити власну політику економічного розвитку, орієнтовану на імпортозаміщення, адже на сьогодні в країні імпортується доволі багато товарів, які б могли вироблятися вітчизняними виробниками. В Україні помічається негативна тенденція прихильності споживачів саме до імпоротної продукції. Необхідно проводити державну політику популяризації вітчизняних товарів, підтримки вітчизняного виробника, а також субсидувати підприємства, які виробляють товари, аналогічні тим, які ми імпортуємо, щоб підвищити їх конкурентоспроможність.

2. Необхідно також використовувати всі можливості залучення інвестицій в економіку України. Це питання особливо гостро постає на тлі практично повної відсутності державних інвестиційних проектів, адже державна політика в Україні ґрунтується на пріоритетності соціальних виплат, а не системних інвестицій. Лише за рахунок приватного капіталу зараз можуть реалізуватися нові проекти. Необхідно кардинально змінити інвестиційну політику держави на основі досвіду Південної Кореї, адже цілеспрямовані державні інвестиції сприяють розвитку інноваційного бізнесу, поліпшенню інфраструктури, стабільному розвитку найважливіших галузей економіки. Цікавим є також досвід південнокорейських чеболей, коли державні інвестиції спрямовуються не лише у державні підприємства, але й приватний бізнес. Україні необхідно також залучати іноземні інвестиції, для цього треба покращити інвестиційний клімат країни. Україна має вигідне географічне положення, місткий



внутрішній ринок і вигідне інвестиційне законодавство, що сприяє іноземному інвестуванню, але головною перешкодою притоку прямих іноземних інвестицій є політична нестабільність у країні.

3. Потрібно також приділити увагу розвитку інноваційної інфраструктури України, важливими елементами якої є технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій та венчурні фонди, а також проведенню інноваційних конкурсів, експертних рад, венчурних ярмарків національного та регіонального рівня. Необхідним є поєднання всіх елементів інноваційної інфраструктури в інформаційну мережу, що дозволить взаємодіяти бізнесу й капіталу, авторам проектів з потенційними інвесторами та сприятиме установленню між ними партнерських відносин, одержанню всебічної інформації про останні тенденції та перспективи інноваційного бізнесу.

4. Для подолання фінансової кризи слід зробити впливання коштів у банківську сферу (наприклад, за рахунок кредитів МВФ) для кредитування малого та середнього бізнесу, створити сприятливі умови для крупного бізнесу та іноземних інвестицій, реформувати інвестиційну політику держави, створити спеціальну антикризову програму, спрямовану на реформування структури економіки України. Ці заходи поживлять підприємницьку діяльність і спричинять економічне зростання.

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

**Література:** 1. Ку бон Хо. Экономика Кореи: структурное урегулирование в целях экономического роста / Ку бон Хо. – М. : Дело ЛТД, 2008. – 184 с. 2. Жуков С. В. Роль государства в сотворении "южнокорейского" чуда / С. В. Жуков. – К. : Литера, 2004. – 278 с. 3. Дак Ву Нам. Опыт экономического развития Республики Корея в условиях рыночной системы / Дак Ву Нам. – М. : Бизнес-книга, 2007. – 107 с. 4. Южная Корея надеется на экономический рывок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.liga.net/>. 5. Східна мудрість для українського достатку // Зовнішні справи. – 2007. – № 11. – С. 25–28.

**Литвинчук С. Г.**

УДК 331.101.3

Студент 5 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ЯК ПІДҐРУНТЯ ЗДІЙСНЕННЯ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація. Розглянуто поняття мотивації, теорії мотивації (А. Маслоу, Девіда Мак Клеlland, Фредерика Герцберга, теорія очікувань В. Врума), основні мотиваційні фактори.*

*Анотация. Рассмотрены понятие мотивации, теории мотивации (А. Маслоу, Девид Мак Клеlland, Фредерика Герцберга, теория ожиданий В. Врума), основные мотивационные факторы.*

*Annotation. The concept of motivation, the motivation theory (of A. Maslou, Devid Mak Klelland, Frederik Gertsberd, the theory of expectations of V. Vrum), the basic motivators are considered.*

*Ключові слова: мотивація, теорії мотивації, мотиваційні фактори.*

На сьогоднішній день мотивація персоналу на різних видах підприємств є однією із найважливіших проблем, які виникають у ході діяльності менеджерів відповідних ланок.

Дане питання постає перед управлінцями чи не з моменту виникнення підприємництва. Мотивувати співробітників – значить торкнутися їхніх важливих інтересів, потреби в чомусь. Зразкові компанії, що досягають значних результатів у спонуканні десятків і навіть сотень людей прихильності до праці й схильності до постійних нововведень, показують, що немає ніяких причин, за якими неможливо створювати системи, які дозволяють більшості персоналу почувати себе переможцями. Звичайно користуємося словом "мотивація", щоб сказати, що людина робить щось охоче або за своїм власним бажанням. Мотивація, як "процес спонукання себе та інших людей до діяльності для досягнення цілей", має велике значення у трудовому житті людей [1, с. 35].

Метою роботи є дослідження основних положень теорій мотивації персоналу на промислових підприємствах для розробки ефективної системи мотивації персоналу на підприємстві.

© Литвинчук С. Г., 2010



Різні автори дають визначення мотивації, виходячи зі своєї точки зору. Наприклад, Зайцев Г. Г. визначає поняття мотивації як спонукання до активної діяльності особистостей, колективів, груп, зв'язане із прагненням задовольнити певні потреби [2]. Теоретичні та практичні розробки питань, пов'язані з мотивацією, знайшли відображення в наукових працях таких авторів, як: Гавкалова Н. Л. [3], Гриньова В. М., Пігарьов В. П. [4], Гріфін Р. К., Яцура В. М.; [5], Кібанова А. Я. [6].

Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які впливають на поведінку людини [7, с. 15].

Особливої уваги потребує співвідношення "внутрішніх" й "зовнішніх" мотивів. Діяльність людини перебуває під впливом мотивів, які виникають при замкнутій взаємодії людини й завдання, але буває, що й мотивів, що виникають при відкритій взаємодії людини й завдання (зовнішнє середовище задіює мотиви, які спонукають людину до вирішення завдання). У першому випадку мотив іменують "внутрішнім", тому що його породжує безпосередньо людина, що зіштовхується із завданням. Прикладом такої мотивації може бути прагнення до конкретного досягнення, завершення роботи, пізнання й т. д.

Весь персонал підприємства умовно можна розділити на певні групи, залежно від основного мотиваційного фактора [8]:

- 1 група – персонал, що прагне до ділової кар'єри;
- 2 група – персонал, що прагне матеріального благополуччя;
- 3 група – персонал, що прагне соціальної захищеності.

Для ефективного управління мотивацією кожної виділеної групи необхідно застосовувати й комбінувати різні за своїм підходом й змістом існуючі теорії мотивації. Розглянемо деякі з них.

Перший підхід ґрунтується на дослідженні змістовної сторони теорії мотивації. Такі теорії базуються на вивченні потреб людини, які і є основними мотивами їх поведінки, а отже, і діяльності. До прихильників такого підходу можна віднести американських психологів Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга й Девіда Мак Клеелланда.

Другий підхід до мотивації базується на процесуальних теоріях, де йдеться про розподіл зусиль працівників при виборі певного виду поведінки для досягнення конкретних цілей. До таких теорій відносяться теорія очікувань, або модель мотивації за В. Врумом, теорія справедливості й теорія або модель Портера – Лоулера. Розглянемо ці теорії докладніше.

Теорія мотивації, за А. Маслоу, тобто ієрархія потреб Маслоу. Сутність її зводиться до вивчення потреб людини. Це більш рання теорія. Її прихильники, у тому числі й Абрахам Маслоу, вважали, що предметом психології є поведінка, а не свідомість людини. В основі ж поведінки лежать потреби людини, які можна розділити на п'ять груп [9, с. 96] :

- 1) фізіологічні потреби, необхідні для виживання людини: у їжі, у воді, у відпочинку й т. д.;
- 2) потреби в безпеці й упевненості в майбутньому – захист від фізичних й інших небезпек, з боку навколишнього світу й упевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задовольнятися і в майбутньому;
- 3) соціальні потреби – необхідність у соціальному оточенні, у спілкуванні з людьми, відчуття "ліктя" і підтримка;
- 4) потреби в повазі, у визнанні керівником і колегами;
- 5) потреба самовираження, тобто потреба у власному зростанні та реалізації своїх потенційних можливостей.

Перші дві групи потреб первинні, а наступні три – вторинні. Відповідно до теорії Маслоу, всі ці потреби можна розташувати в суворій ієрархічній послідовності у вигляді піраміди, основою якої є первинні потреби, а вершиною – вторинні. Зміст такої ієрархічної побудови полягає в тому, що важливі для людини потреби більш низьких рівнів, і це позначається на її мотивації. Інакше кажучи, у поведінці людини більш визначальним є задоволення потреб спочатку низьких рівнів, а потім, у міру задоволення цих потреб, стають стимулюючим фактором і потреби більш високих рівнів.

Найвища потреба – потреба самовираження й зростанню людини як особистості – ніколи не може бути задоволена повністю, тому процес мотивації людини через потреби нескінченний. Обов'язок керівника полягає в тому, щоб ретельно спостерігати за своїми підлеглими, вчасно з'ясувати, які активні потреби рухають кожним з них, і ухвалювати рішення щодо їхньої реалізації з метою підвищення ефективності роботи співробітників.

Теорія мотивації Девіда Мак Клеелланда. З розвитком економічних відносин й удосконалюванням керування значна роль у теорії мотивації приділяється потребам більш високих рівнів. Представником цієї теорії є Девід Мак Клеелланд. Згідно з його твердженням структура потреб вищого рівня зводиться до трьох факторів: прагнення до успіху, прагнення до влади, до визнання. При такому твердженні успіх розцінюється не як похвала або визнання з боку колег, а як особисті досягнення в результаті активної діяльності, як готовність брати участь у прийнятті складних рішень і нести за них персональну відповідальність. Прагнення до влади повинне не тільки говорити про чистолюбство, але й показувати вміння людини успішно працювати на різних рівнях керування в організаціях, а прагнення до визнання – її здатність бути неформальним лідером, мати свою власну думку й уміти переконувати оточуючих у її правильності.

Відповідно до теорії Мак Клеелланда люди, що прагнуть до влади, повинні задовольнити цю свою потребу й можуть це зробити при занятті певних посад в організації [9].

Управляти такими потребами можна, підготовляючи працівників до переходу по ієрархії на нові посади за допомогою їхньої атестації, направлення на курси підвищення кваліфікації й т. д. Та-



кі люди мають широке коло спілкування й прагнуть його розширити. Їхні керівники мають сприяти цьому.

Наступна теорія мотивації Фредерика Герцберга з'явилася у зв'язку зі зростаючою необхідністю з'ясувати вплив матеріальних і нематеріальних факторів на мотивацію людини. Фредерик Герцберг створив двофакторну модель, що показує задоволеність роботою. Перша група факторів (гігієнічні фактори), пов'язана із самовираженням особистості, її внутрішніми потребами, а також з оточуючим середовищем, у якому здійснюється сама робота. Друга група факторів мотивації зв'язана з характером і сутністю самої роботи. Керівник тут має пам'ятати про необхідність узагальнення змістовної частини роботи. Гігієнічні фактори Ф. Герцберга, як видно, відповідають фізіологічним потребам, потреби в безпеці й впевненості в майбутньому.

Різниця в розглянутих теоріях наступна: на думку А. Маслоу, після мотивації робітник обов'язково починає краще працювати, на думку Ф. Герцберга, робітник почне краще працювати тільки після того, як вирішить, що мотивація відповідає його потребам. Таким чином, змістовні теорії мотивації базуються на дослідженні потреб і виявленні факторів, що визначають поведінку людей.

Відповідно до теорії очікувань В. Врума не тільки потреба є необхідною умовою мотивації людини для досягнення мети, але й обраний тип поведінки.

Процесуальні теорії очікування встановлюють, що діяльність співробітників залежить від [9]:

1) керівника, що за певних умов стимулює роботу співробітника;

2) співробітника, який упевнений, що за певних умов йому буде видана винагорода;

3) співробітника й керівника, які допускають, що при певному поліпшенні якості роботи йому буде видана певна винагорода;

4) співробітника, що зіставляє розмір винагороди із сумою, яка необхідна йому для задоволення певної потреби.

Виходячи з теорії очікувань, можна зробити висновок, що працівник повинен мати такі потреби, які можуть бути значною мірою задоволені в результаті передбачуваних винагород. А керівник має давати такі заохочення, які можуть задовольнити очікувану потребу працівника.

Відповідно до теорії справедливості, ефективність мотивації оцінюється працівником не за певною групою факторів, а системно з урахуванням оцінки винагород, виданих іншим працівникам, що працюють в аналогічному системному оточенні. Співробітник оцінює свій розмір заохочення в порівнянні із заохоченнями інших співробітників. При цьому він враховує умови, у яких працює він й інші співробітники. Наприклад, керівник не забезпечує співробітника тією роботою, що відповідає його кваліфікації. Або був відсутній доступ до інформації, необхідної для виконання роботи.

Теорія мотивації Л. Портера – Є. Лоулера побудована на сполученні елементів теорії очікувань і теорії справедливості. Суть її в тому, що введено співвідношення між винагородою й досягнутими результатами. Л. Портер й Є. Лоулер ввели три змінні, які впливають на розмір винагороди: витрачені зусилля, особистісні якості людини і її здатності й усвідомлення своєї ролі в процесі праці. Елементи теорії очікування тут проявляються в тому, що працівник оцінює винагороду відповідно до витрачених зусиль і вірить у те, що ця винагорода буде адекватною витраченим ним зусиллям. Елементи теорії справедливості в тому, що люди мають власне судження із приводу правильності або неправильності винагороди в порівнянні з іншими співробітниками, а відповідно й ступінь задоволення.

Серед вітчизняних учених найбільших успіхів у розробці теорії мотивації досягли Вигодський Л. С. і його учні Леонтьев А. Н. і Ломів Б. Ф. [10]. Вони досліджували проблеми психології на прикладі педагогічної діяльності, виробничі проблеми вони не розглядали. Саме із цієї причини їхні роботи не одержали подальшого розвитку. Але всі основні положення теорії Вигодського Л. С. підходять і для виробничої діяльності. Теорія Вигодського Л. С. стверджує, що в психіці людини є два паралельних рівні розвитку – вищий і нижчий, які й визначають високі та низькі потреби людини, які розвиваються паралельно. Це означає, що задоволення потреб одного рівня за допомогою засобів іншого неможливо. Наприклад, якщо в певний момент часу людині потрібне задоволення в першу чергу нижчих потреб, спрацьовує матеріальне стимулювання. В такому випадку реалізувати вищі потреби людини можна тільки нематеріальним шляхом. Вигодський Л. С. зробив висновок про те, що вищі й нижчі потреби, розвиваючись паралельно й самостійно, сукупно управляють поведінкою людини і її діяльністю [10]. Ця теорія більш прогресивна, ніж будь-яка інша. Однак вона не враховує вищі проблемні потреби людини.

Виходячи із системного подання людської діяльності, можна стверджувати, що людина приймає рішення на рівні регулювання, адаптації й самоорганізації. Відповідно, й потреби повинні бути реалізовані на кожному із зазначених рівнів одночасно. Можна стверджувати, що нижчі, вищі й найвищі потреби розвиваються паралельно й сукупно і управляються поведінкою людини на всіх рівнях її організації, тобто існує потрійний характер задоволення потреб через матеріальне й нематеріальне стимулювання.

Потрібно знати те, що важливу роль на підприємстві відіграє саме мотивація персоналу. Якщо на підприємстві буде створена оптимальна система управління мотивацією, то ефективність роботи менеджерів буде кращою, а виходячи з цього, прибуток підприємства стане більшим. Також менеджери вплинуть на організацію праці інших співробітників, що в результаті приведе до підвищення ефективності роботи працівників в цілому по підприємству і досягнення поставленої мети.

Потрібно зазначити, що всі названі теорії, а саме змістовні теорії мотивації, процесуальні теорії очікувань, теорії справедливості, теорія мотивації Л. Портера – Є. Лоулера, є підґрунтям для

створення оптимальної системи управління мотивацією на підприємстві, оскільки мотивація працівника впливає на продуктивність праці, і частина роботи менеджера якраз і полягає в тому, щоб спрямувати мотивацію на досягнення цілей організації.

Наук. керівн. Яковенко К. В.

**Література:** 1. Решетов В. О. Механізм мотивації праці персоналу малих підприємств / В. О. Решетов, О. О. Резніченко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3–4 (22–23). – С. 225 – 228. 2. Зайцев Г. Г. Керування персоналом : (навчальний посібник) / Г. Г. Зайцев // наук. ред. Зайцев Г. Г. – К. : Видавництво "Північно-Захід", 1998. – 84 с. 3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу : навчальний посібник / Н. Л. Гавкалова. – Харків : Видавничий Дім "ИНЖЕК", 2004. – 276 с. 4. Гринева В. Н. Теоретические и методические основы мотивации труда персонала / В. Н. Гринева, В. П. Пигарев // Управління розвитком. – 2003. – Ч. 1. – С. 16–22. 5. Гріфін Р. Основи менеджменту : підручник / Р. Гріфін, В. Яцура // наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів : Бак, 2002. – 624 с. 6. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перер. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 7. Владимир Верхоглазенко. Мотивация персонала / Владимир Верхоглазенко // Консультант директора. – 2002. – № 4. – С. 75–148. 8. Казначевская Г. Б. Менеджмент : учебник / Г. Б. Казначевская. – 5-е изд., доп. и перер. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 352 с. 9. Кузьмін О. С. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навчальний посібник / О. С. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка", Інтеллект-Захід, 2003. – 352 с. 10. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Экономистъ, 2006. – 288 с. 11. Калініна Т. О. Фізіологія і психологія праці : конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050109 усіх форм навчання / Т. О. Калініна, Є. Г. Кожанова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 268 с. 12. Романов О. В. Социология труда : учебное пособие / О. В. Романов. – М. : Гардарика, 2003. – 320 с.

УДК 332.025.28(477)

**Шевчук М. В.**

Студент 1 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПРИВАТИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Досліджено сутність процесу роздержавлення та приватизації. Проаналізовано стан приватизаційних процесів в Україні і запропоновано напрямки реформування процесу приватизації.*

*Аннотация. Исследовано сущность процесса разгосударствления и приватизации. Проанализировано состояние приватизационных процессов в Украине и предложены направления реформирования процесса приватизации.*

*Annotation. The essence of process of de-statisation and privatization are studied. The state of privatization processes of Ukraine is analysed and directions of privatization process reformation are offered.*

*Ключові слова: роздержавлення, приватизація, реформування.*

Цілком природно, що будь-яка держава намагається наповнити власну скарбницю достатнім обсягом номінальної грошової маси для затвердження своїх позицій на світовій економічній арені. Україна, безумовно, не є винятком з цієї тенденції. Однак засоби, за допомогою яких відбувається процес наповнення бюджету країни, а саме: приватизація, роздержавлення, мають безліч недоліків. У результаті цього повільно, але достатньо впевнено, наша держава втрачає позиції на соціально-економічній арені світу. Тому питання приватизації та роздержавлення набувають актуальності на сучасному етапі в Україні.

Проблему приватизаційних процесів на всіх етапах досліджували як іноземні, так і вітчизняні вчені-аналітики [1 – 3]: В. Ларцев, С. Ледомська, О. Біла, М. Павличенко, Т. Воронкова, М. Чечетов та ін. Однак учені підійшли до вирішення проблеми приватизації з теоретичного боку, більш-менш враховуючи відносність практичних аспектів приватизації та перспективність цих методів. Тому необхідним є розгляд даної проблеми на сучасному етапі в Україні та розробка рекомендацій щодо реформування приватизаційних процесів.

На сучасному етапі Україна пройшла цілий ряд етапів приватизації, на кожному з яких були досягнуті як позитивні, так і негативні результати.

© Шевчук М. В., 2010



Необхідно відзначити, що "приватизація – один із напрямків процесу роздержавлення власності, який полягає в передачі її у приватну власність окремих громадян та юридичних осіб" [2, с. 35].

Приватизація виконує дві основні функції. З одного боку, вона повинна стати елементом економічної реформи, ядром радикальних перетворень, а з іншого – інструментом державного регулювання тривалого характеру. На жаль, приватизаційна кампанія в Україні не передбачила нестійкість цілей, котрі вона перед собою поставила, а саме: ставка була зроблена не на підвищення мотиваційності підприємництва, а на зміну форми власності через приватизацію, що само по собі не вирішувало проблему підвищення ефективності виробництва. Сумним досвідом приватизаційної політики виявилось те, що приватизаційна власність в Україні опинилася поступово в руках тих осіб, які не квапились спрямовувати її у виробничий капітал.

"Основними пріоритетами приватизації є підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, ускорення структурної перебудови та розвитку економіки України" [3, с. 2]. Проте, в цілому, процес приватизації в Україні характеризується створенням деякої "критичної маси" приватних підприємств, інтенсивним формуванням нових інститутів, сумним результатом цього виявилось те, що якість виробництва на приватизованих українських підприємствах значно поступається кількості.

Необхідно також відзначити, що відбір приватизаційних підприємств в українській політиці проходить дуже ретельно для необхідного забезпечення суспільних благ, однак "цьому не в достатньому обсязі сприяють реструктуризація та руйнування невинуватих монополій, які заважають конкуренції для підвищення ефективності й доступності всім верствам населення" [1].

Пригноблює атмосферу навколо економічної картини України те, що на сучасному етапі далеко не кожний крок приватизації є обґрунтованим, публічним та доступним народному контролю, і те, що досягнення соціальної справедливості, підвищення економічної ефективності виробництва, зростання прибутків державного бюджету не виступають власними цілями української приватизації та значно затуманює повагу суспільства до дій державних діячів.

Наук. керівн. Мащенко М. А.

**Література:** 1. Біла О. С. Інституційні складові реформування відносин власності в Україні (історико-економічний аспект) / О. С. Біла // Наукові Праці ДонНТУ. Серія Економічна. Вип. 103-4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donntu.edu.ua>. 2. Українська приватизація: плюси і мінуси : монографія / Є. І. Головаха, В. І. Дубровський, О. М. Кошик, О. Г. Біло церківець. – К. : Альтерпрес, 2001. – 84 с. 3. Чечетов М. Нова програма приватизації – головна складова економічної стратегії держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2060/38091/>.

**Сопов И. С.**

УДК 519.86

Студент 5 курсу  
факультету економічної інформатики ХНЕУ

## **КЛЕТОЧНО-АВТОМАТНАЯ МОДЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ ЛЮДЕЙ В ОГРАНИЧЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

*Аннотация. Предложена мультиагентная модель движения двух разнонаправленных потоков людей в ограниченном пространстве. Рассмотрен механизм образования затора в переходе без физического разделения человеческих потоков. Определен случай возникновения хаотической толпы при отказе людей от прохождения перехода и решения вернуться.*

*Анотація. Запропоновано мультиагентну модель руху двох різнонаправлених потоків людей в обмеженому просторі. Розглянуто виникнення затору в переході без фізичного розділення людських потоків. Визначено випадок виникнення хаотичного натовпу в разі відмови людей від проходження переходу та рішення повернутись.*

*Annotation. The multi-agent model of moving into opposite directions of two groups of people through limited space is suggested. Emergence of the jam in the crossing without physical dividing of two groups is described. In the case of refusal to go through the crossing and taking decision to go back the chaotic crowd is described.*

*Ключевые слова: мультиагентное моделирование, клеточные автоматы, движение людей, толпа, затор.*

© Сопов И. С., 2010



В работа "Agent-Based Models and Simulations in Economics and Social Sciences: From Conceptual Exploration to Distinct Ways of Experimenting" [1] мультиагентная имитация рассматривается как промежуточный этап между математической моделью и реальным экспериментом. Она соединяет в себе некоторые положительные качества обоих этих методов. С момента своего зарождения в начале XX века и начала бурного развития в 60-х годах того же столетия мультиагентный подход в моделировании испытывал очень сильное влияние моделирования клеточных автоматов.

Некоторые из наиболее популярных современных инструментальных средств мультиагентного моделирования в большой степени ориентированы именно на моделирование клеточных автоматов [2; 3]. В социально-экономических системах такая ориентация часто становится препятствием к адекватному выражению существующих взаимосвязей. Однако существуют сферы, процессы в которых очень органично выражаются моделями на клеточных автоматах. Одной из таких проблем является проблема образования толп, заторов и исследование разнообразных затруднений в движении большого числа людей.

Из разработок в области применения данных методов к потокам людей можно отметить работы украинских и российских авторов [4; 5]. В работе "Моделирование движения пассажиропотока с использованием клеточно-автоматного подхода"[6] для реализации модели используется библиотека универсального языка программирования C++ общего назначения Qt. Этот подход имеет определенные преимущества. В первую очередь, реализация модели на универсальном и широко-распространенном языке программирования упрощает интеграцию модели в реальные информационные системы. Также такой подход обеспечивает низкоуровневый контроль клеточных автоматов в эксперименте. Но он имеет и определенные недостатки. Среди них следует отметить необходимость самостоятельно решать общие для агентного и клеточного моделирования, в целом, задачи — управление модельным временем, сбор и предварительный анализ результатов, реализация самых общих управленческих механизмов. Кроме того, сложность построения такой модели выше, чем при использовании специализированных средств. В данной работе была использована среда мультиагентного моделирования Netlogo [3].

Здесь следует отметить, что большинство специализированных средств мультиагентного моделирования и моделирования на клеточных автоматах также используют универсальные языки программирования — в основном Java. Но их интеграция в информационные системы пользователей может быть затруднена архитектурными особенностями, уже заложенными в этих средствах.

В статье "Математическая модель направленного движения группы людей" [5] рассмотрен более детально общий алгоритм движения человека. В работе "О дискретной модели движения людей с элементом анализа окружающей обстановки" [4] рассмотрены вопросы эвакуации людей из замкнутого пространства через единственную точку выхода.

Автором предложен случай двух разнонаправленных человеческих потоков.

Общий алгоритм поведения агента в потоке других агентов задается следующим образом:

1. Первую часть пути агент движется только вперед, обгоняя, если это возможно, впереди стоящих, и не ориентируясь на конечную цель, так как она достаточно далека. Эта доля пути, которая проходит без конкретного направления на дверь, является задаваемым параметром моделирования.

2. Остальную часть пути агент проходит по абсолютно аналогичным правилам, но направляясь не строго вперед, а к ближайшей точке выхода.

При этом сам микроалгоритм поведения агента следующий:

1. Если агент выждал соответствующее ему время простоя, то он пытается продолжить движение. Этот параметр времени простоя перед каждым движением является различным для различных агентов, задается при их создании в дверях случайным образом. Максимальное время простоя при создании агента является параметром управления модели.

2. Если агенту ничего не мешает совершить один шаг вперед по направлению движения, определяемому общим алгоритмом, он делает этот шаг. Если же вперед сделать шаг нельзя, он пробует сделать шаг вперед и вправо по диагонали, а потом вперед и влево по диагонали. Если все три возможных направления заняты другими агентами, или он находится на границе клеточного пространства в окружении других агентов, то он ждет до следующего шага моделирования. При этом на каждом таком этапе ожидания он увеличивает свой параметр ожидания сверх необходимого.

3. В случае превышения времени ожидания сверх необходимого какого-то порогового значения (является управляемым параметром моделирования и может различаться для разных агентов) агент отказывается от своей цели и пытается пройти в другой выход. При достаточно большом пороговом значении это может не произойти вовсе, произойти не больше одного раза или малое ограниченное число раз при сравнимых значениях общего модельного времени и порогового значения ожидания сверх необходимого, или произойти множество раз — агент не один раз изменит свою цель.

Кроме этих двух алгоритмов, определяющих поведения каждого из агентов, можно выделить также среду моделирования. Она задается до начала процесса имитации и определяется следующими характеристиками:

1) количество точек входа;

2) количество точек выхода (отмеченных цветом, соответствующим цвету агентов, выходящих в этих точках);

3) потоки новых агентов, поступающих в систему, — поток может быть равномерным или периодическим, при этом в случае периодически увеличивающихся интенсивность двух разных потоков их периоды могут быть отличными друг от друга и дополнительно смещены относительно друг друга во времени.



Далее представлены результаты имитационного эксперимента с десятью выходными точками для каждого потока, двадцатью входными точками, равномерным приростом очереди на 10 агентов на каждом этапе, максимальной задержкой перед шагом 4 этапа, без смены агентами своей цели. Участок пути, с направлением движения только вперед, равен 60 % для обоих потоков. Хотя движение и становится затрудненным и его скорость приближается к минимальной скорости агентов, которые начинают доминировать в выборке, затора в первые 200 этапов не происходит и даже первые из самых медленных агентов успевают полностью пройти через переход (рис. 1).

С накоплением во второй части перехода достаточного количества медленных агентов, большие группы быстрых агентов из разных потоков начинают обгон медленной группы и сталкиваются (рис. 2).

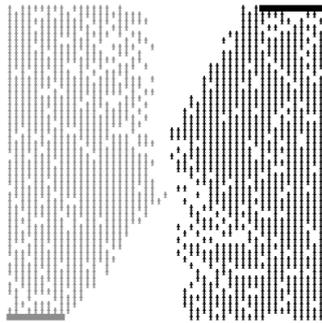


Рис. 1. 200 этап имитационного эксперимента

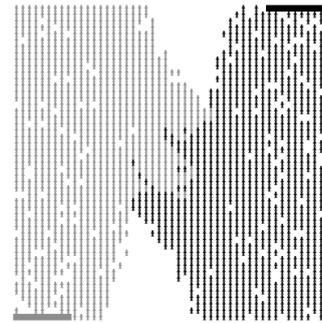


Рис. 2. 300 этап имитационного эксперимента

Дальнейшее развитие этой ситуации приводит к гарантированному образованию полного затора на 1000 этапе эксперимента (рис. 3). За это время без препятствий самый медленный агент мог бы 5 раз пройти через переход в одну сторону.

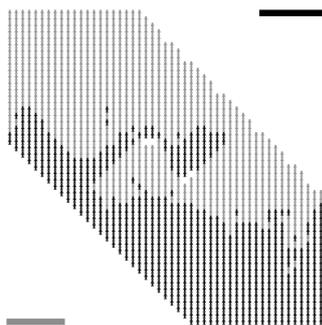


Рис. 3. 1000 этап имитационного эксперимента

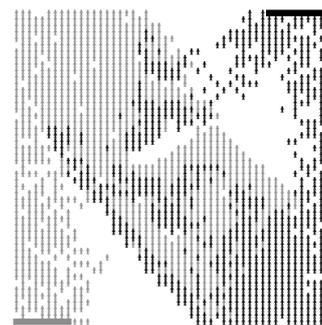


Рис. 4. Неоднородная толпа на 500 этапе имитационного эксперимента

В случае отказа агентов от своей цели при попадании их в локальный или глобальный затор, ситуация изменяется. При пороговом значении отказа равном 100 этапам дополнительного ожидания имитация на первых этапах неотличима от предыдущей. Но, при возникновении даже локального затора ситуация кардинально меняется. Уже к 500 этапу можно наблюдать очень разнородную толпу (рис. 4)

При малом пороговом значении дополнительного ожидания образование неоднородной толпы возможно и без предварительного образования локальных заторов. На рис. 5 представлен случай с пороговым значением дополнительного ожидания равным 10.

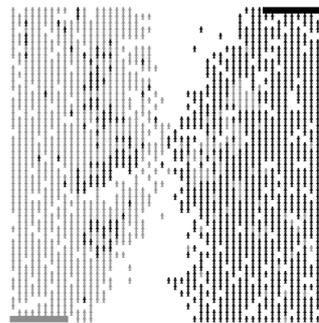


Рис. 5. Неоднородность человеческого потока при малом пороге дополнительного ожидания, 200 этап имитационного эксперимента

Полученные модели могут быть использованы как основа для моделей оценки пропускной способности переходов и пассажирских туннелей метрополитена. Дальнейшее развитие имитационных алгоритмов может помочь в формировании рекомендаций о правильных действиях в толпе, охваченной паникой, или в заторе, выявить места наивысшего давления при рассмотрении такой характеристики.

Научн. рук. Милов А. В.

**Литература:** 1. Phan D. 'Agent-Based Models and Simulations in Economics and Social Sciences: From Conceptual Exploration to Distinct Ways of Experimenting' / Phan Denis and Varenne, Franck // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2010. – № 13(1)5. – Access mode : <http://jasss.soc.surrey.ac.uk/13/1/5.html>. 2. MASON Multiagent Simulation Toolkit. – Access mode : <http://cs.gmu.edu/~eclab/projects/mason/>. 3. Wilensky U. NetLogo [Електронний ресурс] / U. Wilensky 999. – Access mode : <http://ccl.northwestern.edu/netlogo/>. 4. О дискретной модели движения людей с элементом анализа окружающей обстановки / Кирик Е. С., Круглов Д. В., Татьяна Б. Т. // СФУ. Сер. Матем. и физ. – 2008. – С. 262–271. 5. Степанцов М. Е. Математическая модель направленного движения группы людей / М. Е. Степанцов // Математическое моделирование. – 2004. – № 16. – С. 43–49. 6. Михайловская Т. В. Моделирование движения пассажиропотока с использованием клеточно-автоматного подхода / Т. В. Михайловская, А. И. Михалев, А. И. Гуда, Е. Ю. Новикова // Сборник научных трудов "Автомобильный транспорт". – Харьков : ХНАДУ. – 2009. – № 25. – С. 250–254.

УДК 334.72.012.64(477)

**Квітко С. О.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Анотація. Визначено основні фактори становлення малого бізнесу в Україні та наведено макро- і мікроекономічні перешкоди в діяльності.*

*Аннотация. Определены основные факторы становления малого бизнеса в Украине и приведены макро- и микроэкономические препятствия в деятельности предпринимательства.*

*Annotation. The main factors of development of small business in Ukraine are suggested and macro- and microeconomic barriers in business activity are given.*

*Ключові слова: малий бізнес, аналіз тенденцій розвитку, тіньова економіка*

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. Одним з перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Мета даного дослідження полягає у визначенні стану та тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні.

Становлення малого бізнесу України проходить у динамічних, часто змінюваних умовах. З перших років здійснення економічної реформи в Україні попри об'єктивні труднощі перехідного періоду відбувається швидке зростання недержавного сектору економіки, яке супроводжувалося зростанням кількості суб'єктів малого бізнесу.

Станом на 1 січня 2008 р. в Україні зареєстровано 367,5 тис. малих підприємств. Аналіз тенденцій розвитку вітчизняних малих підприємств свідчить, що за період 1991 – 2008 рр. їх загальна кількість в Україні зросла майже в 7 разів. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення у 2008 р. складала 77 одиниць, що у 7,6 раза більше, ніж значення цього показника в 1991 р. [1].

У країнах ринкового господарства більше половини ВВП створюють малі підприємства. В Україні поки що малий бізнес не відіграє істотної ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП складає 16,3 % [1]. Це відбувається тому, що у своїй діяльності вітчизняне підприємництво нашоувується на різноманітні перешкоди, які можна поділити на макро- і мікроекономічні. До першої групи відносяться такі:

© Квітко С. О., 2010



1. Податкова політика, відсутність належного законодавчо-нормативного забезпечення. Сьогодні податкова система країни впливає на розвиток бізнесу вкрай негативно. Підприємницька діяльність не може повноцінно розвиватися за відсутності або недосконалості законів, що її регулюють.

2. Адміністративні бар'єри. Велика кількість законів, нормативних актів, інструкцій заплутує підприємців.

3. Недостатня державна підтримка. На сьогодні в Україні ще не склалася ефективна система державної підтримки і захисту малого підприємництва. Механізм фінансування і кредитування, інформаційне і консультативного забезпечення, система підготовки і перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності недосконалі та приносять дуже мало користі.

4. Низька інвестиційна активність унаслідок нестабільності економіки.

5. Тіньова економіка. Найчастіше малі підприємництва є змушеними учасниками тіньової економіки через податковий тиск тощо.

Серед мікроекономічних чинників, що найбільше впливають на розвиток малого підприємства, можна виділити такі: засіб і час виникнення; форма власності; фінансові можливості підприємства; асортимент продукції, її якість і попит на неї; обрана стратегія діяльності підприємства, його організаційна структура; кадрова політика; можливість доступу до комерційної інформації; ступінь дотримання клієнтами умов контрактів і платіжної дисципліни.

Малий бізнес вкрай суперечливий сектор народного господарства, оскільки кожна галузь, узятя окремо, знаходиться в дуже сильній залежності від багатьох зовнішніх чинників і умов: джерела фінансування, матеріально-технічного постачання, кон'юнктури ринку й інших чинників. Незначний збій у цьому механізмі може призвести до руйнування та ліквідації галузі. В той же час втрати у випадку невдачі не дуже великі, що дозволяє досвідченому бізнесмену швидко відновити свою справу.

Державна опіка служить сильнішим каталізатором, сприяє зміцненню підприємства. Головним завданням з боку держави є чітко визначення пріоритетних напрямків розвитку економіки, науки, техніки, освіти, зовнішньоекономічної діяльності, підкріплення цих пріоритетів системою пільг і гарантій, виділення необхідних матеріально-технічних і фінансових ресурсів, організація необхідного навчання кадрів. Все інше – турбота малих підприємств.

Мала економіка грає велику роль у народному господарстві промислово розвинутих країн, і вони мають відповідні державні органи керування. На такого роду державні органи покладаються загальні стратегічні й координаційні функції.

Дуже діючим важелем регулювання діяльності малого бізнесу в промислово розвинутих країнах є податкова політика, за допомогою якої нерідко вирішуються складні регіональні проблеми. Так, у Франції знову утворена мала фірма на 3 роки звільняється від сплати податку з корпорацій, а протягом ще 2 років рівень процентної ставки знижується удвічі.

Важливим інструментом державного сприяння малим підприємствам у більшості промислово розвинутих країн є система державних контрактів. Дана форма відношень держави і бізнесу дозволяє забезпечити останньому гарантований ринок збуту, прискорити процес накопичення капіталу, розширити виробничі потужності, зміцнити конкурентоспроможність, модернізувати устаткування, залучити кваліфіковані кадри.

Достатньо широкий розвиток в останнє десятиліття одержали спеціальні служби з надання різноманітних консультативних послуг малим компаніям, що організуються державними органами і приватними підприємствами.

В умовах сучасної нестабільної економічної ситуації вітчизняний малий бізнес потребує підтримки держави. На жаль, поки що ефективний механізм підтримки і стимулювання розвитку підприємства в Україні ще не створений. Прийняті програми, закони, постанови мають здебільшого декларативний характер. Фінансова допомога, що надають Український фонд підтримки підприємства, Державний фонд підтримки фермерських господарств і Державний інноваційний фонд, дуже мізерна.

Для успішного функціонування такого суспільного феномена, як підприємство, а тим більше для перетворення його в основну організаційну форму виробництва, необхідні визначені умови. Для країн із ринковою економікою існують загальні умови розвитку підприємства: стабільність державної економічної і соціальної політики; позитивна суспільна думка щодо підприємства; пільговий податковий режим; наявність розвитої інфраструктури підприємства; ефективна система захисту інтелектуальної власності.

Отже, основними напрямками державної політики стосовно підтримки малого бізнесу, ефективного використання фінансів на найближчу перспективу, на думку автора, повинні бути:

створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток підприємницької діяльності, сприяла б ефективному формуванню та використанню фінансів малого бізнесу;

розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій;

удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого бізнесу;

забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого бізнесу (лізинг, франчайзинг та ін.);

розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, які б надавали пільгові кредити малим підприємствам, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках;

удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку і звітності малих підприємств.

Реализация цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування й ефективного використання фінансових ресурсів цього сектору економіки, поступової легалізації тіншового капіталу.

Наук. керівн. Крамарева О. С.

**Література:** 1. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 року № 887-ХП // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 24. – С. 272. 2. Закон України "Про підприємство" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14. 3. Орищак Я. О. Основи економіки / Я. О. Орищак, В. В. Чвалюк. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 77 с. 4. www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.732

**Мозуль М. П.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

*Аннотация. Представлены современные тенденции развития транснациональных банков. Анализируется влияние ТНБ на мировую экономику и экономику Украины в частности.*

*Анотация. Наведено сучасні тенденції розвитку транснаціональних банків. Аналізується вплив ТНБ на світову економіку і економіку України зокрема.*

*Annotation. The current trends in the development of transnational banks are considered. The influence of TNB in the global economy and the economy of Ukraine in particular is analyzed.*

*Ключевые слова: транснациональный банк, кредит, платежный баланс, финансовый сектор, реальный сектор, финансовая операция, иностранный капитал.*

Процессы либерализации мировой экономики, взаимопроникновения и взаимозависимости отдельно взятых стран и их экономик между собой начались во второй половине XX в., а сегодня поглотили все мировое сообщество. В этих условиях транснациональные банки (ТНБ) выступают посредниками на мировых финансовых рынках и участвуют практически во всех сферах международных экономических отношений, обеспечивая движение транснационального капитала. ТНБ распространили свои филиалы по всему миру, проводят невиданные ранее по масштабам операции, взяли под свой контроль валютные и финансовые связи между государствами и экономические процессы внутри отдельных стран.

Украина, как и другие государства с переходной экономикой, активно интегрируется в мировое хозяйство, при этом недостаточно развитые как реальный, так и финансовый сектор требуют постоянных инвестиций, в том числе и от ТНБ. Все это подтверждает актуальность данной темы.

Целью данной работы является анализ современных тенденций развития ТНБ и их влияния на экономику Украины.

Общие направления функционирования ТНБ рассматриваются в работах таких иностранных ученых, как Р. Айзенвейтс, Д. Айтман, М. Ден, М. Пембро, П. Роуз, Дж. Смит и др. Среди отечественных экономистов, которые занимались исследованием данной проблемы, можно выделить О. Богданова, В. Круглова, А. Молчанова, И. Спицина и др.

Существует мнение, что Орден Тамплиеров, основанный в 1118 году, стал первым транснациональным финансовым учреждением, когда начал в 1135 году заниматься банковским делом и распространил свою деятельность на несколько суверенных территорий [1]. Впоследствии множество банков выходило за пределы одного государства с целью осуществления разнообразных финансовых операций.

Однако на сегодняшний день изменились как масштабы территорий, на которых работают международные банки, так и размеры их капиталов. По данным журнала "Банкир", в первую пятерку крупнейших банков мира входят Bank of America Corp. (США) \$2,88 трлн, Citigroup (США) \$1,9 трлн, HSBC Holdings (Великобритания) \$1,56 трлн, Mizuho Financial Group (Япония) \$1,44 трлн [2]. Все эти банки являются транснациональными.

Для деятельности таких банков характерна высокая доля международных операций, глобальность в географическом плане, универсальность предоставляемых услуг. Основная клиентура – ТНК, иностранные представительства и государственные институты, международные организации.



Главный принцип и цель деятельности транснациональных банков – мобилизовать любые средства там, где это наиболее удобно и дешево, и перебрасывать их туда, где их использование сулит наибольшую выгоду. Совокупные валютные резервы ТНБ в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Крупнейшие ТНБ мира распределяются аналогично крупнейшим мировым ТНК – США, Западная Европа и Япония. Именно оттуда крупные денежные потоки направляются в разные государства для выполнения заранее определенных, но не всегда прозрачных целей.

Прямые капитальные вложения в экономики тех или иных стран иногда создают иллюзию так называемой миротворческой акции владельцев капиталов по отношению к отсталым экономикам, якобы помогая им развиваться, преодолевать кризисы и выходить на новые уровни мирового сотрудничества. На самом же деле, в большинстве известных истории случаях, кредиты ТНБ предназначены для получения финансового контроля с целью дальнейшей экономической эксплуатации заемщиков и распределения определенных сфер влияния. Основная форма экспансии ТНБ – предоставление займов и кредитов для покрытия дефицита платежных и торговых балансов этих стран с процентной ставкой от 11 до 21 %. Связующим звеном между ТНБ и государствами, которым нужна материальная помощь, выступают МВФ (Международный валютный фонд) и МБРР (Международный банк реконструкции и развития), находящиеся под контролем банков США и специализирующиеся на предоставлении займов развивающимся странам под гарантированный процент и при условии выполнения предъявляемых экономических и политических требований. В результате ТНБ не только выкачивают из стран-должников во много раз больше денег, чем предоставленный заем, но и на много лет закабаляют их, поскольку эти страны не в состоянии выплатить даже проценты по займу [3].

Устоять перед таким напором не в силах даже крупнейшие государства. Так, по экспертным оценкам, на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе современной мировой экономики, приходится 50 долл. в финансовой сфере. Общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн долл., а годовой оборот финансовых транзакций достиг полуквадриллиона долл. Если учесть, что объединенный фонд 23 развитых стран составляет около 550 млрд долл., то ясно, что порядок названных цифр несопоставим [4]. Это означает, что если даже развитые государства будут проводить согласованную политику противостояния спекулятивным финансовым операциям, они не смогут использовать для этой борьбы суммы, сопоставимые с оборотами финансовых рынков.

Финансовое развитие Украины в условиях глобализации сопровождался активным притоком иностранного капитала, прежде всего, в банковскую систему. С 2006 г. в Украине появилось больше десятка иностранных финансовых групп, которые инвестировали в украинские банки свыше 10 млрд долл. США. В 2006 – 2008 гг. количество банков с иностранным капиталом выросло с 35 до 53 (в том числе 17 банков со 100 % иностранным капиталом), доля иностранного капитала в банковской системе – с 27,6 до 40,5 % [5].

Характерной особенностью функционирования иностранного капитала в том, что он в большей степени кредитует население, чем отрасли украинской экономики, поэтому положительное влияние на экономику остается крайне низким, при этом разрыв между финансовым и реальным сектором усугубляется. Транснациональные банки, косвенно представляют интересы тех или иных государств в Украине, а потому экономические выгоды часто переплетаются с политическими интересами, двигая тем самым транснациональные капиталы в "нужных" направлениях. Негативно присутствие ТНБ сказывается и на отечественных банках, которые не всегда выдерживают конкуренцию, что выталкивает их из прибыльных сегментов банковских услуг.

Однако, несмотря на наличие ряда отрицательных тенденций, следует признать, что Украина не готова отказаться от иностранного капитала. Недавний финансовый кризис показал, что дочерние банки крупных ТНБ более устойчивы к колебаниям на мировом финансовом рынке и всегда могут рассчитывать на решение проблем капитализации, получая ресурсы со стороны "материнских" компаний, что в то же время содействовало поддержанию платежного баланса и приливу иностранной валюты в страну. С приходом ТНБ усилилась эффективная конкуренция на рынке банковских услуг и расширился спектр качественных банковских продуктов, выросло предложение кредитных ресурсов: последние два – три года кредитный портфель увеличивался по меньшей мере на 50 % ежегодно, прежде всего, за счет дешевых иностранных займов [5].

Таким образом, к началу XXI в. транснациональные банки стали существенным звеном международной финансовой деятельности. Являясь результатом развития глобальных процессов, ТНБ контролируют операции в мировом масштабе, умеют быстро и гибко манипулировать ресурсами, объединяя свои дочерние компании, филиалы и отделения в единую интегрированную сеть. Поэтому неотъемлемая выгода от использования иностранного капитала должна сопоставляться с рисками его присутствия, возможной потерей финансовой безопасности страны. Что же касается Украины, то принадлежность иностранного капитала десяткам различных государств требует законодательного регулирования и постоянного контроля за его выполнением со стороны правительства.

*Научн. рук. Лесная И. Ф.*

**Литература:** 1. <http://ru.wikipedia.org/>. 2. <http://fin-result.ru/>. 3. <http://mirslouvrei.com/>. 4. <http://www.jourclub.ru/>. 5. <http://www.niss.gov.ua/>.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ

*Анотація.* Проведено комплексний аналіз економічної безпеки України на сучасному етапі розвитку, зроблено висновки щодо її низького рівня і запропоновано шляхи його підвищення.

*Аннотация.* Проведен комплексный анализ экономической безопасности Украины на современном этапе развития, сделаны выводы относительно ее низкого уровня и предложены пути его повышения.

*Annotation.* In this article the comprehensive analysis of the economic security of Ukraine at the present stage of development is conducted, conclusions about its low level are made and there ways to elevate it are suggested.

*Ключові слова:* економічна безпека, інвестиційна безпека, інноваційна безпека, енергетична безпека, демографічна безпека, макроекономічна безпека, продовольча безпека, зовнішньоекономічна безпека, технологічна безпека, фінансова безпека, виробнича безпека.

Проблема забезпечення економічної безпеки (ЕБ) у тому чи іншому сенсі турбувала держави практично з часу їх заснування. Про це свідчать праці прадавніх філософів, економістів і політиків (Демокрит, Аристотель, Платон). Основу ж сучасних поглядів на безпеку суспільства у ХХ ст. і ХХІ ст. сформували праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Парето, А. Богданова, А. Архипова, Я. Жаліла, М. Ермошенка та ін.

Актуальність дослідження полягає в тому, що на сьогоднішній день проблема ЕБ є визначальною в контексті існування і розвитку України як суверенної держави з економікою, що розвивається.

Мета статті полягає в проведенні комплексного оцінювання рівня ЕБ України на сучасному етапі її розвитку для визначення шляхів її підвищення. *Економічна безпека* – сукупність умов, за яких зберігається здатність країни підтримувати конкурентоспроможність економіки, ефективно захищати національні економічні інтереси і протистояти зовнішнім економічним загрозам, повністю використовувати конкурентні переваги в міжнародному поділі праці [1, с. 507].

Виходячи з визначення, структуру ЕБ можна представити так, як наведено на рисунку [2, с. 24].

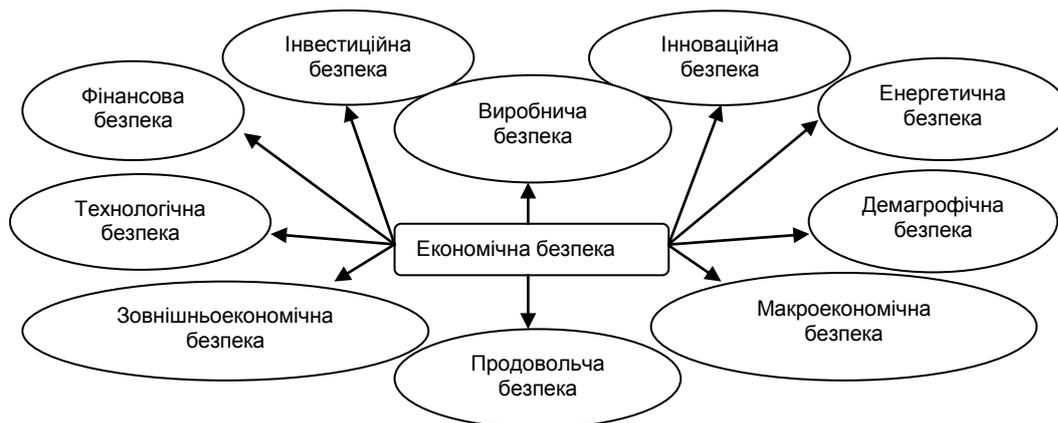


Рис. Структура економічної безпеки

*Інвестиційна безпека* передбачає, що для стабільного економічного зростання показник загальних річних інвестицій (внутрішні капітальні вкладення та прямі іноземні інвестиції) в реальний сектор економіки має бути на рівні не менше ніж 25 % від ВВП, що можна вважати пороговим значенням інвестиційної безпеки [3, с. 410]. Фактичне значення цього показника на 1 червня 2009 р. становить 16,9 % [4]. Основний негативний вплив мала низька інвестиційна активність у промисловості внаслідок зростання собівартості виробництва продукції в металургії, хімічній промисловості,



у виробництві неметалевої мінеральної продукції (через зростання вартості імпортованих енергоресурсів, а також зростання цін виробників добувної промисловості на 48,5 %) [5].

Показником *інноваційної безпеки* є рівень фінансування науково-технічних робіт (НТР). В Україні його фактичне значення на 1 червня 2009 р. знаходилося на рівні 0,87 % (поріг – не менш ніж 2 % від ВВП) [3, с. 412]. Обсяги фінансування НТР у розрахунку на одного мешканця України мають тенденцію до зменшення (1999 р. – 14,8 доларів США, а в I півріччі 2009 р. – 9,8 дол. США), тоді як у США, Німеччині, Великобританії, Італії цей показник у 20 – 50 разів більший [4]. Основними причинами загрози інноваційній безпеці є зменшення питомої ваги у ВВП видатків державного бюджету на науку та скорочення на 0,16 % (до 4,46 %) кількості спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, у загальній чисельності зайнятих в економіці (розрахунок на 1000 осіб) [5].

*Енергетична безпека* передбачає раціональну структуру споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) при відсутності надмірної залежності від однієї країни. Енергодефіцитні країни світу вважають, що частка імпорту енергоносіїв з однієї країни-імпортера не повинна перевищувати 30 % загальної потреби країни-експортера. Частка російської нафти в задоволенні наших потреб за 1999 – 2008 рр. збільшилася з 57 % до 95 %, а частка російського газу зараз складає 63 % [4; 6]. Загострює проблему також те, що 35 % газопроводів експлуатуються понад 20 років [6]. Газотранспортна система (ГТС) потребує термінових мільярдних капітальних вкладень. Без зовнішніх інвестицій обійтися не можливо. На жаль, Україна змушена імпортувати значну кількість енергоносіїв, що призводить до дефіциту платіжного балансу. Тому основою енергетичної безпеки є усталений розвиток паливно-енергетичного комплексу, диверсифікація імпорту енергоносіїв, енергозбереження [1, с. 511].

*Зовнішньоекономічна безпека* (ЗЕБ) полягає у спроможності держави протистояти впливу зовнішніх негативних економічних чинників. Задовольняє той фактор, що Україна більше не перевищує 30 % поріг у торгівлі з РФ, частка якої в загальному обсязі торгівлі зменшилася на третину порівняно з 1995 р і у I півріччі 2009 р. становила: експорт – 20 %; імпорт – 21,5 % [4]. Для порівняння: обсяги торгівлі з розвиненими країнами за цей же період не перевищували 4–6 % (США – 3,43 %; Італія – 3,04 %; Франція – 1,01 %; Німеччина – 7 %; Китай – 3 %) [4]. Результатів досягнуто завдяки диверсифікації експорту та імпорту, що зменшує залежність держави в глобальному середовищі. Також до показників групи ЗЕБ належать: коефіцієнт покриття імпорту експортом (фактичне значення 2008 р. – 0,78, при пороговому значенні не більше одиниці), експортна залежність (це відношення експорту до ВВП, і, згідно з експертними оцінками, порогове значення має дорівнювати 50 %, в Україні на 1 червня 2009 р. воно становило 46,08 %) та імпортна залежність, яка розраховується як відношення імпорту до ВВП, її поріг також – не більше 50 %, а фактичне значення в Україні 1 червня 2009 р. дорівнює 47,62 % [4]. Отже, рівень ЗЕБ ще досі знаходиться в небезпечній зоні.

*Фінансова безпека* – це, перш за все, стабільність фінансової системи, яка визначається рівнем інфляції, рівнем монетизації економіки (забезпеченість грошима), достатньою наявністю міжнародних резервів НБУ (зафіксовано фактичне скорочення на 26,31 % до 28 млрд дол. США порівняно з 2008 роком) [7]. Вищенаведені показники за 5 останніх років подано в таблиці [4; 5; 7; 8].

Таблиця

**Розрахункові показники фінансової безпеки України за 2005 – II квартал 2009 рр.**

Роки	Рівень інфляції, %	Показник внутрішнього боргу, % до ВВП	Показник зовнішнього боргу, % до ВВП	Показник дефіциту Державного бюджету, %	Показник рівня монетизації, %
2005	13,5	17,70	14,1	1,77	44,0
2006	9,1	14,8	12,2	0,68	48,0
2007	12,8	12,40	10,4	1,07	55,6
2008	25,2	20,0	8,0	1,49	42
II кв 2009	8,6	---	---	3,87	47,1
"Поріг", %	7	30	25	3	не більше 50

*Макроекономічну безпеку* характеризують показники обсягів внутрішніх і зовнішніх боргів держави та стан виконання Державного бюджету. Фактичні дані також наведено в таблиці [4; 5].

Очевидно, що негативним фактором прямого впливу на фінансову та макроекономічну безпеку є збереження високої інфляційної динаміки, що, переважно, є наслідком прискорених цінових тенденцій другої половини 2007 р. і зростання цін на ресурси та продовольство на світових ринках. Також зростають показники внутрішнього боргу і дефіциту бюджету 2007 – 2009 рр., що становить загрозу національній економіці, перевищуючи порогові значення або знаходячись у зоні ризику. Позитивною є тенденція зменшення зовнішнього боргу України до 2009 року до моменту підписання угоди з МВФ про кредитну лінію "stand-by" на загальну суму 16,4 млрд дол. США [6].

*Демографічна безпека* оцінюється такими показниками: очікувана тривалість життя при народженні – 68,1 років (поріг – не менше 70), коефіцієнт старіння – 20,4 %, (при пороговому значенні 18 %), навантаження непрацездатного населення на працездатне – 71 % (поріг – 60 %), смертність дітей віком до 1 року – 10 (на 1000 народжених, при порозі 1 – 2 осіб), кількість народжених – 11, кількість померлих – 16,3, природний приріст дорівнює 5,3 (на 1000 осіб) [4]. Станом на 01.07.2008 р. в Україні проживало 46,2 млн осіб (тенденція до зменшення). Природний рух населення за період 2007 – 2008 рр. характеризувався перевищенням кількості померлих над живона-



родженими: на 100 померлих припадало 60 дітей, які народилися живими [5]. Сьогодні населення України потерпає від поєднаної дії економічної, екологічної та демографічної кризи, які підсилюють одна одну й не дають вийти на шлях підвищення якості життя і сталого соціально-економічного розвитку, а "старіння" населення призводить до збільшення економічного навантаження на працездатних.

*Виробнича безпека* характеризується показниками відносно розвитку промислового виробництва, а саме: частка переробної промисловості в загальному промисловому виробництві на кінець 2008 р. складала 76,3 % (поріг – не менше 70 %), частка машинобудування у промисловому виробництві збільшилася до 13,8 % (хоча поріг – 20 %), індекс реального промислового виробництва – 114,7 % (потрібно не менше 100 %), ступінь зносу основних засобів промисловості – 59 % (поріг – не більше 35 %), хоча рентабельність операційної діяльності промислових підприємств – 5,8 % (потрібно не менше 5 %) [4; 5].

Інтегральний показник *продовольчої безпеки* за останні 5 років мав тенденцію до збільшення і, таким чином, добова калорійність харчування людини склала 3,02 тис. ккал, що перевищує поріг у 2,5 тис. ккал. Це означає збільшення обсягів споживання основних продуктів: м'ясопродуктів (+2,4 %), рибодуктів (+2,3 %), цукру (+3,6 %), картоплі (+1 %), овочів та фруктів (+2 %), хліба (+1,2 %), і покращення структури харчування населення України в результаті зростання доходів населення (наведені дані – кінець 2008 року) [5]. На даний період часу така тенденція до зростання досі є актуальною.

Виходячи з вищенаведених даних, слід зазначити, що ЕБ України знаходиться на досить низькому рівні. З метою його підвищення необхідно виділити пріоритетні сфери виробництва кінцевої продукції (а не сировини) у секторі реальної економіки за допомогою пільгових податків і кредитування бізнесу (наприклад, за рахунок запозичених у МВФ грошей) і так само можливо відновити зношені основні засоби промисловості та підвищити рівень використання інновацій, нової техніки й технологій. Це, у свою чергу, сприятиме зростанню національної економіки, зменшенню рівня інфляції і міжнародних боргів, а також профіциту Держбюджету, активному сальдо торговельного та платіжного балансу. Такий комплекс заходів буде сприяти зростанню конкурентоспроможності української промислової продукції та дозволить нам перейти з категорії "країна – сировинний придаток" у категорію "країна – виробник готової продукції".

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

**Література:** 1. Основи економічної теорії : підручник / С. В. Мочерний, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк та ін. ; під заг. ред. С. В. Мочерного. – К. : В-во "Знання", КОО, 2000. – 607 с. 2. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк // Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с. 3. Національна економіка : підручник / за ред. проф., к.е.н. П. В. Круша. – К. : Каравела; Піча Ю. В., 2008. – 416 с. 4. Сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>. 6. Національний інститут проблем міжнародної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niisp.gov.ua/>. 7. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>. 8. Міністерством фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

УДК 339.732.4:338.1(477)

**Король Ю. С.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ВПЛИВ МВФ НА СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

*Анотація. Проаналізовано відносини України та МВФ, досліджено вплив співробітництва України та МВФ на економічний розвиток країни.*

*Аннотация. Анализируются отношения Украины и МВФ, исследуется влияние сотрудничества Украины и МВФ на экономическое развитие страны.*

*Annotation. The relations between Ukraine and IMF are analyzed, the influence of the cooperation of Ukraine and IMF on the country's economic development is researched.*

*Ключові слова: МВФ, транш, економічний розвиток, фінансова система, дефіцит платіжного балансу.*

© Король Ю. С., 2010



Світова фінансова криза, яка охопила Україну на початку 2008 року, завдала потужного удару її економічному розвитку. Заходи Національного банку з приводу стабілізації економіки країни не мали успіхів. Така ситуація спонукала уряд до відновлення співробітництва з Міжнародним валютним фондом, членом якого вона стала 3 червня 1992 року, з метою отримання кредиту для стабілізації фінансової системи України.

Метою статті є аналіз відносин України та МВФ, дослідження впливу співробітництва України та МВФ на економічний розвиток країни.

Досліджуючи публікації стосовно питання історії відносин України та МВФ, можна відзначити, що ця проблема привертає увагу багатьох вчених, одними з яких є Загорулько В. В., Новицький В. М., Видрін Д. І. та ін.

У період становлення України як самостійної держави після виходу з СРСР економіка країни знаходилася в стані кризи: мала місце гіперінфляція, різке скорочення промислового виробництва, значний спад рівня життя населення. Саме в цей час починається співробітництво України з МВФ, перший транш від якого розміром 371 млн доларів був отриманий у 1994 році [1]. Ці кошти було спрямовано на збільшення офіційних резервів НБУ, проведення валютних інтервенцій для підтримки курсу гривні, розрахунок за імпорт. У цьому ж році рівень реального ВВП знизився до 55 % від рівня 1990 року.

Наступна сума кредиту розміром майже 1,5 млрд доларів надійшла до України в 1995 році. Умовами співробітництва з МВФ стало прийняття ряду жорстких заходів, спрямованих на обмеження дефіциту бюджету та уніфікації валютного курсу. Результатами цих дій стала поява додаткових соціальних та економічних труднощів, проте вже протягом 1996 – 1997 рр. падіння промислового виробництва скоротилося та згодом замінилося зростанням.

Наприкінці жовтня 2008 року МВФ дав згоду на виділення Україні кредиту за програмою stand by розміром 16,5 млрд доларів на 15 років під 4 % річних для подолання проблем в економіці. Серед умов МВФ, необхідних для отримання фінансової підтримки, було прийняття Україною заходів економічного характеру, спрямованих на стабілізацію платіжного балансу, підтримки банківського сектору, збалансування бюджету [2].

10 листопада 2008 року Україна отримала перший транш розміром 4,5 млрд доларів після прийняття Верховною Радою 31 жовтня президентського законопроекту стосовно заходів запобігання негативних наслідків фінансової кризи.

Проте кожне надходження наступного траншу супроводжувалося більш жорсткими вимогами з боку МВФ, які економіка України не завжди витримувала.

12 травня 2009 року Україна отримала другий транш розміром 2,8 млрд доларів, частина якого – 1,5 млрд доларів – була спрямована безпосередньо в державний бюджет для фінансування зовнішніх боргових зобов'язань Уряду [3]. Після проведення Урядом України переговорів з радою директорів МВФ було вдруге переглянуто програму кредитування та досягнуто технічної згоди на передачу наступної суми кредиту від МВФ в 3,3 млрд доларів, яка надійшла 31 липня 2009 року [4]. Вирішальним фактором стало виконання країною всіх кількісних показників і досягнення прогресу щодо зміцнення банківської системи. Необхідний для нарахування грошей закон, який полегшує процес санації банків, був затверджений Верховною Радою наприкінці липня. З отриманої суми третього траншу 1,9 млрд доларів планувалося використати на погашення зовнішніх боргів попередніх періодів.

Надання четвертого траншу розміром 3,8 млрд доларів планувалося під кінець 2009 року. Проте 7 листопада директор-розпорядник МВФ Домінік Стросс-Кан виступив з заявою, що співробітництво з Україною буде продовжено тільки після завершення президентських виборів, які заплановано на січень 2010 року, та досягнення владою повного консенсусу щодо напрямів подальшого використання отриманої суми кредиту. Поштовхом до такого рішення було ухвалення Верховною Радою та підписання Президентом В. Ющенком 30 жовтня Закону України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати", у якому йшлося про підвищення соцстандартів, що суперечить вимогам МВФ [2].

На сучасному етапі питання про необхідність отримання четвертого траншу набуває пріоритетного значення. Не менш важливим є визначення результатів співробітництва України з МВФ.

Дехто з економістів упевнений, що гроші від МВФ у вигляді траншів призвели до цілковитої залежності країни від них і ще більшого її послаблення, бо гроші були направлені не у реальний, а у фінансовий сектор економіки, та стали переходом від боргів сектору банків до державного боргу перед МВФ. Єдиним виходом з кризи, на їхню думку, є порушення вимог МВФ та самостійне проведення економічної політики.

Четвертий транш повинен використатися на погашення дефіциту цього річного бюджету, тож відсутність цих коштів вплине негативно, перш за все, на бюджетників, – вважають інші. Неотримання цього траншу вплине на розрахунках української сторони за російський газ, а також на валютному ринку. До того ж це може знизити на імідж України та вплинути на її відносини з іншими міжнародними організаціями. На думку провідної фінансової газети Великої Британії та Європи Financial Times, четвертий транш вважається життєво необхідним для України, щоб "утриматися на поверхні" [5].

Багато провідних економістів упевнені, що результатами співробітництва з МВФ та реалізації ряду реформ є знищення соціальної інфраструктури, зруйнування промисловості та сільського господарства, підвищення рівня безробіття, яке призводить до зубожіння населення, та встановлення контролю за національною грошовою системою. Важливим є те, що після отримання кредиту від МВФ, країни-позичальники опиняються з величезними багатомільярдними зовнішніми боргами. Список таких країн нещодавно збільшився (таблиця). Серед країн згідно з узгодженою сумою боргу, який Україна повинна буде сплатити МВФ у разі отримання четвертого траншу, вона займе друге місце.



Дослідивши відносини України та МВФ, можемо зробити висновок про неоднозначність їхнього впливу на економічний розвиток країни. Доказом цього є протилежність поглядів вітчизняних і зарубіжних економістів щодо необхідності подальшого співробітництва з МВФ та його наслідків. Незаперечним є той факт, що МВФ, кредитуючи країни-члени, надає їм допомогу в ситуації дефіциту платіжного балансу, яка сприяє оздоровленню фінансової системи та відновленню економічної стабільності.

Таблиця

#### Країни-позичальники МВФ

№ п/п	Країна-боржник	Узгоджена сума боргу, млрд дол.	Частка боргу у ВВП, %	Борг на душу населення, дол.	Невикористаний залишок, млн дол.	Поточна заборгованість, млн дол.	Дата укладення угоди	Термін закінчення угоди
1	Мексика	47 292	4,35	297	47 292	0	17.04.2009	16.04.2010
2	<b>Україна</b>	<b>16 500</b>	<b>9,18</b>	<b>240</b>	<b>12 000</b>	<b>4 544</b>	<b>05.11.2008</b>	<b>04.11.2010</b>
3	Угорщина	15 806	10,11	1 048	6 323	9 484	06.11.2008	05.04.2010
4	Пакистан	7 753	4,62	32	3 799	3 959	24.11.2008	23.10.2010
5	Білорусія	2 427	4,03	167	1 650	777	12.01.2009	11.04.2010

Проте існує низка наслідків, які негативно позначаються на становищі країн-позичальників. Зміст запропонованих заходів МВФ, які повинні виконати країни для отримання кредитних грошей, а це стосується й України, передбачає ліквідацію соціальних програм, закриття збиткових підприємств, прийняття законів, що стимулюють наявність іноземних інвесторів на внутрішньому ринку, та жорстку монетарну політику. До того ж незаперечним є факт збільшення зовнішнього боргу. В період дестабілізації економіки України на початку 1990-х рр. програма співробітництва з МВФ мала позитивний результат і дала Україні змогу подолати кризу. Проте зараз Україна має сплатити МВФ більше 10 млрд доларів, що нині є великим тягарем для слабкої економіки країни. З огляду на це набуває великого значення правильний аналіз потреб України в наступному транші та виявлення інших альтернативних шляхів подолання фінансової кризи і стимулювання економічного розвитку.

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

Література: 1. <http://www.zn.ua/2000/2020/35951/>. 2. <http://rus.newsru.ua/finance>. 3. <http://www.kommersant.ru>. 4. <http://www.radiosvoboda.org/content>. 5. <http://delo.ua/wiki/events/mvf-i-ukraina>.

УДК 331.52(477)

**Ус О. І.**

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто ринок праці, його сутність і структуру, причини безробіття та тенденції розвитку ринку робочої сили в Україні.*

*Аннотация. Рассмотрен рынок труда, его сущность и структура, причины безработицы и тенденции развития рынка рабочей силы в Украине.*

*Annotation. The labor market, its nature and structure, the causes of unemployment and trends of the labor market in Ukraine are considered.*

*Ключові слова: робоча сила, ринок робочої сили, зайнятість, трудові ресурси, найманий робітник, безробіття.*

У процесах ринкового реформування ринок робочої сили в Україні зосереджує в собі найбільш гострі проблеми перехідного суспільства: зростання безробіття, посилення структурних і регіональних диспропорцій зайнятості, неконтрольований відтік робочої сили за кордон, катастрофічне падіння рівня реальних доходів населення.

© Ус О. І., 2010



Розробку різних аспектів ринку праці та його теоретико-методологічних питань, розуміння сутності ринку праці, його структури, характеру взаємозв'язків, що складаються як між елементами даного ринку, визначення сутності та причин безробіття здійснюють такі вчені, як О. Амоша, В. Геєць, М. Кім, І. Ржаніцин, Е. Ходоківський та ін. Таким чином, актуальність дослідження соціально-економічних аспектів ринку праці в умовах становлення ринкової економіки визначається як практичними завданнями реформування, так і потребами теорії, що вимагає уточнення методологічного інструменту, узгодження позицій і відпрацювання нового, більш глибокого розуміння його сутності.

Метою статті є аналіз ринку праці в Україні, особливостей і тенденцій його розвитку.

В умовах ринкової економіки в Україні роль робочої сили як одного з економічних ресурсів безперервно зростає. Це пояснюється тим, що від рівня знань робітника, уміння приймати нестандартні рішення, від відповідальності і його творчої активності значно залежать результати функціонування економіки.

Ринок робочої сили – суспільно-економічна форма руху трудових ресурсів, що в умовах товарного виробництва забезпечує включення робочої сили в економічну систему. Головною особливістю цієї форми руху складає залучення робочої сили в процес виробництва шляхом її купівлі-продажу.

Економічні відносини між суб'єктами ринку робочої сили характеризуються складною взаємодією. Їхню основу складають відносини між підприємцями і найманими робітниками. Ринок праці охоплює відносини, що починаються при найманні людини на роботу та завершуються її звільненням.

Продаж робочої сили є єдиним джерелом, що забезпечує для людини існування і відтворення здатності робітника до роботи; утримання родини, можливість вчитися, підвищувати кваліфікацію і т. п.

На формування ціни робочої сили (заробітної плати) впливають різні фактори, серед яких виділяють п'ять основних груп: природно-кліматичні, цивілізаційні, соціальні, економічні та інституціональні.

Механізм функціонування ринку праці складають попит, пропозиція робочої сили, ціна праці, а також державна система регулювання зайнятості і безробіття.

Ринок робочої сили становить специфічний ринок. Відповідаючи в цілому вимогам законів попиту і пропозиції, цей ринок має ряд істотних відмінностей від інших товарних ринків. Тут регуляторами є фактори не тільки макро- та мікроекономічні, але й соціальні і соціально-психологічні.

Таким чином, повна зайнятість та висока ефективність використання трудових ресурсів може бути досягнута тільки тоді, коли держава візьме на себе регулятивні функції з підготовки, розподілу та використання працездатного населення країни.

Держава проводить також політику, спрямовану на забезпечення повної зайнятості. З метою стимулювання попиту на робочу силу держава: розвиває підприємництво на основі державної власності; розробляє та реалізує програми суспільних робіт; здійснює закупку товарів і послуг у приватному секторі; через пільгове оподаткування сприяє накопиченню капіталу у приватному секторі, що веде до створення нових робочих місць; виступає посередником у пошуках вакансій робочих місць; організовує навчання та підвищення кваліфікації робочої сили тощо.

Через державу населення отримує також ряд виплат, які в деякому ступені стабілізують або вирівнюють соціально-економічне становище різних верств населення.

Ринкова економіка неминує породжує безробіття, в той же час остання є обов'язковою умовою її нормального функціонування. Перехід України до ринкових умов господарювання послужив причиною появи безробітних, а також неоплачуваних адміністративних відпусток робітників, вимушеного скорочення їх робочого дня або тижня, інших болючих проблем. Разом з цим почали формуватися національний та регіональні ринки праці [1, с. 34].

Тенденції безробіття в Україні на сучасному етапі суттєво відрізняються від загальносвітових закономірностей. При різкому скороченні обсягів виробництва рівень безробіття з урахуванням зареєстрованих безробітних значно не збільшився. При цьому рівень безробіття в сільській місцевості вищий, ніж у міського населення. В причинах безробіття існує значна регіональна диференціація [2, с. 14].

Суттєвими виявились і соціальні (значний міграційний відтік), і економічні (різкий спад виробництва в одних галузях, незначний – в інших) причини. У зв'язку зі зміною галузевої структури зайнятості загострились регіональні проблеми зайнятості.

Перші зареєстровані безробітні в Україні з'явилися в липні 1991 року. Рівень безробіття складав тоді 0,3 % працездатного населення. У 2008 р. аналітики Державної служби зайнятості, користуючись рекомендаціями МОП, визнали безробітними понад 1,4 млн громадян у віці 15 – 70 років. Це 4 % економічно активного населення [3, с. 16].

Таким чином, за останні десятиріччя сталися глибокі кількісні та якісні зміни на ринку праці. Такі тенденції мають місце у всіх країнах світу.

В Україні розвиток ринкових відносин знаходиться на початковій стадії. Одночасно здійснюється утворення та розвиток національного ринку праці. Формування ринку робочої сили в Україні відображає загальносвітові тенденції, але має і свої особливості, які ускладнюють процес його функціонування.

В умовах сучасної економічної ситуації в Україні територіальні та галузеві переміщення значно вищі, ніж професійно-кваліфікаційні.

Посилилась тенденція відтоку кваліфікованих кадрів з державного сектору зі зниженням їх соціального та професійного статусу. У структурі зайнятості зростає частка осіб пенсійного віку.

Проявляючи свої суттєві риси, ринок праці, який формується в Україні, відображає в собі усі провідні тенденції сучасного ринку праці у країнах з розвинутою ринковою економікою: посилення та



ускладнення конкуренції як серед робітників (за якісні робочі місця), так і серед роботодавців (за найбільш цінні кадри); зростаючий вплив на нього з боку підприємництва; зниження темпів та обсягів відтворення трудових ресурсів, їх старіння; ускладнення форм трудової діяльності і трудових відносин; посилення впливу на ринок праці поряд з економічними соціальних, правових, психологічних, демографічних та інших факторів.

Таким чином, поліпшення ситуації на ринку праці України здійснюються шляхом: удосконалення державного регулювання ринку праці, реалізації заходів із стабілізації чисельності працюючих у всіх сферах економічної діяльності, фінансової підтримки підприємств у цьому напрямку; утворення нових робочих місць на базі розвитку підприємств малого та середнього бізнесу; організації перерозподілу зайнятого населення між державним та недержавним секторами економіки у зв'язку зі зміною форм власності, реструктуризації базових галузей промисловості, підготовки та перепідготовки кадрів; регулювання процесів трудової міграції, підвищення територіальної мобільності населення з метою забезпечення збалансованості між пропозицією робочої сили та її потребою.

Наук. керівн. Крамарева О. С.

**Література:** 1. Власов Н. Український ринок праці в 2008 р. / Н. Власов, Е. Кулегнова // Людина та праця, 2008. – № 9. – С. 31–37. 2. Лук'янчикова О. Особливості ринку праці в Україні / О. Лук'янчикова // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 9. – С. 12–15. 3. Основні показники ринку праці за 2000 – 2008 роки. – К., 2009. – 68 с.

УДК 336.761(477)

**Шрам О. О.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Анотація. Подано аналіз проблеми розбудови фондовою ринку в Україні в контексті світового досвіду.*

*Аннотация. Приведен анализ проблемы развития фондового рынка Украины в контексте мирового опыта.*

*Annotation. The analysis of Ukrainian's stock market problem of development based on world experience is presented.*

*Ключові поняття: фондовий ринок; фондова біржа; акція; облігація; євроакція; єврооблігація; економічна кон'юнктура; ліквідність; конкурентоспроможність.*

Важливою передумовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки є розвиток фондового ринку, який не лише визначає ефективність фінансової системи, мобілізацію та перерозподіл фінансових ресурсів, але й виступає потужним стимулятором інноваційного розвитку економіки. Розбудова фондового ринку в Україні потребує урахування світового досвіду становлення та розвитку фондових ринків і фондових бірж зокрема. Все це обумовлює актуальність даної статті.

Проблеми формування та функціонування фондових ринків зазначені в дослідженнях Х. Берета, Е. Денісона, П. Друкера, М. Кондратьєва, Р. Солу, Б. Твісса, Х. Фрімена, В. Хартмана та ін. В працях відомих українських вчених, таких, як І. Алексєєв, В. Александрова, Б. Альохін, О. Барановський, І. Бланк, П. Буряк, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Козоріз тощо досліджувалися проблеми становлення і розвитку ринку цінних паперів у вітчизняній економіці.

Метою дослідження є аналіз світової історії формування фондового ринку, усвідомлення його значення та проблем розвитку в Україні.

Розвиток світового фондового ринку має давню історію. Початок епохи Великих географічних відкриттів дав поштовх для формування організованої торгівлі цінними паперами і появи їх класичних типів. Організація морських експедицій та великих торговельних караванів у країні Нового Світу потребувало значних капіталовкладень. Це зумовило об'єднання купців, судновласників, бан-

© Шрам О. О., 2010



кірів, промисловців у товариства для створення спільного капіталу. Внесення паю оформлювалося спеціальним документом, який засвідчував право власності на свою частку в спільному капіталі і право на отримання частини прибутку у випадку вдалого спільного підприємства. Цей документ отримав назву "акція", а товариство стало називатися акціонерним, або компанією. Відомі перші у світі акціонерні товариства – Голландська і Англійська Ост-Індійська компанії [1, с. 354].

Згодом почали з'являтися і урядові цінні папери – казначейські векселі та облигації, які стали об'єктом купівлі-продажу на фондових біржах. Уперше торги цінними паперами урядів Голландії, Німеччини, Франції, Англії, Бельгії, Іспанії відбулися в Антверпені у XVI столітті.

У XVII ст. найбільшу роль відігравала Амстердамська фондова біржа. Тут здійснювалися котирування майже усіх типів цінних паперів. Активізація ринку фондових цінностей і бурхливе зростання біржової торгівлі припадає на XVIII ст. У цей час на перше місце в Європі виходить Лондонська фондова біржа (1773). У США початком функціонування фондової біржі вважається 1792 рік. Між фондовими біржами різних країн формувалися тісні взаємозв'язки [2].

У кінці XVIII – початку XIX ст. роль фондових бірж зростає. Стихія ринку вільної конкуренції забезпечила майже необмежене переливання великих грошових потоків з галузі в галузь, обминаючи державний розподіл, через фондову біржу і сферу кредитування. Інтенсивне зростання суспільного виробництва, який суттєво переважав попит, призвів до значного підйому життєвого рівня, а також до зміни ролі фінансового капіталу в системі економічних відносин.

На межі XX століття світовий ринок фінансових активів починає помітно змінюватися. З виникненням монополій, великих об'єднань підприємств та збільшенням емісії цінних паперів, зростали як біржові, так і позабіржові обороти фінансових активів. Особливо широкий розвиток отримав ринок цінних паперів у США, на якому склався більш сучасний механізм здійснення фінансових операцій [1, с. 363].

Як показує історія, фондовий ринок не може розвиватися без криз і потрясінь. Особливо страшною за своїми наслідками була біржова криза 1929 року, коли падіння курсу на Нью-Йоркській фондовій біржі призвело до світової економічної кризи.

Незважаючи на це, за останні двадцять років міжнародна торгівля цінними паперами зросла в десятки разів. В обігу з'явилися євроакції та єврооблігації, які стали головним об'єктом операцій на світовому фінансовому ринку. Національні ринки фінансових активів функціонують у тісному взаємозв'язку один з одним. Коливання курсів акцій та інших фінансових активів на біржах одних країн обов'язково відображаються через біржовий механізм на ринковій кон'юктурі інших. Міжнародний фондовий ринок став важливим елементом світової економіки.

Світові аналітики виділяють такі основні функції фондового ринку: акумулювання грошових коштів населення (заощадження) та підприємств (тимчасово вільний капітал); оптимізація галузевої та регіональної структури, забезпечуючи перелив капіталу з малорентабельних галузей і регіонів у високорентабельні, технічно прогресивні галузі та перспективні регіони; вирівнювання норми прибутку на вкладений капітал; узгодження майнових державних, інституціональних, індивідуальних інтересів в процесі обігу цінних паперів; пом'якшення дефіциту державного бюджету. Стан ринку цінних паперів свідчить про стан економічної кон'юктури.

Однак фондовий ринок має одну дуже негативну властивість – спекулятивний характер, який за певних тенденцій може привести до кризових явищ в економіці або підсилити їх.

З 1990 року в Україні розпочався етап відродження ринку цінних паперів і фондової біржі. Фондовий ринок України з'явився як один з технічних засобів під час проведення приватизації державних підприємств. Завдяки цьому виник первинний ринок цінних паперів, який був задіяний лише в приватизаційних процесах, водночас як первинне розміщення акцій практично не використовувалося. Такий первинний фондовий ринок практично не забезпечував підприємства інвестиційними ресурсами.

Слід зазначити, що на перше січня 2008 року на території України зареєстровано 16 фондових бірж. За попередні три роки ринок акцій в Україні зріс з одного з найменших у регіоні, коли він становив 10 % ВВП у 2005 році, до близько 35 % ВВП у 2008 році. Такий стрімкий розвиток капіталізації ринку в Україні порівняно з ринками Угорщини, Польщі і Чехії пояснюється зростанням інвестиційної привабливості України у світі. Усього котируються акції 262 компаній, однак ринок є висококонцентрованим, причому ринкова капіталізація 10 найбільших компаній складає близько 57 % ринку. Незважаючи на таке зростання, ринок акцій є дуже фрагментованим, з непрозорістю цін, неліквідним [2].

Акції публічних компаній у вільному обігу складають не більше 4 % капіталізації ринку. За оцінками спеціалістів, майже 90 % угод з цінними паперами укладаються поза організованим ринком [2].

Низька ліквідність українського ринку порівняно до ринків Центральної і Східної Європи є наслідком корупції, політичного втручання та концентрації прав власності на приватизовані компанії в руках крупних фінансово-промислових груп. Це призводить до того, що на ринку котируються акції невеликої кількості підприємств, оскільки мало акцій пропонуються на продаж.

Таким чином, фондовий ринок України є слаборозвинутим: значна частина емісії акцій підприємствами не пов'язана з залученням інвестицій. Тому в цілому фондовий ринок України відіграє незначну роль у реальному зростанні вітчизняної економіки. Нерозвиненість фондового ринку в Україні обумовлена рядом проблем законодавчо-правового, інституційного, організаційно-методичного, фінансово-інвестиційного та інформаційного характеру. Однак вищенаведені дані свідчать про зростання ролі фондового ринку в Україні. Фінансування інвестицій у реальний сектор економіки за допомогою ринку цінних паперів, залучення з цією метою через фондовий ринок неспекулятивних вітчизняних та іноземних капіталів мають стати найважливішим джерелом нового

економічного зростання. З світового досвіду видно, що ігнорувати фондовий ринок і стримувати його розвиток недоцільно, оскільки це перешкоджає фінансовому забезпеченню суб'єктів господарювання, негативно впливає на фінансову систему та економіку країни в цілому.

Тому вдосконалення національного фондового ринку повинно базуватись на максимальному наближенні до принципів організації функціонування розвинутих ринків і врахуванні специфічних умов та завдань формування в Україні.

*Наук. керівн. Лісна І. Ф.*

**Література:** 1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посібн. У 2-х кн. Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / за ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 723 с. 2. <http://www.kise.com.ua/>.

УДК 336.774.3

**Волковська Я. В.**

Студент 2 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НАЦІОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ**

*Анотація. Проаналізовано стан сучасного кредитного ринку та з'ясовано необхідність введення "чорних списків".*

*Аннотация. Проанализировано состояние современного кредитного рынка и выяснено необходимость введения "черных списков".*

*Annotation. The state of contemporary credit market is analyzed and necessity of introduction of "black lists" are ascertained.*

*Ключові слова: банківська криза, кредитний ринок, кредитний портфель, проблемні позики, "чорні списки".*

Останнім часом світова фінансова система, зокрема банківська, переживає складні часи. Криза 2008 року, яка розпочалась у США, похитнула позиції не тільки національних, але й потужних європейських банків, змусивши уряди країн у терміновому порядку проводити рефінансування боргів фінансових установ. Однак вжиті заходи хоч і сповільнюють темпи банківської кризи, але не вирішують самої проблеми – несплати позичальниками кредитів. До того ж через кризу з'явилися так звані "чорні списки", від яких почали страждати зовсім невинні люди.

Проблемами розвитку національного кредитного ринку займаються такі українські вчені, як Новицький В. Є., Блітченко В. М., Карімов Б. М., Кіреєв О. І. та ін. У їх працях наведені обґрунтовані і достатньо цікаві аналітичні дослідження розвитку як міжнародних, так і національного іпотечного ринку, а також запропоновано науково-практичні розробки з вирішення актуальних питань створення національної кредитної системи. Не зменшуючи значення даних досліджень, усе ж необхідно відзначити, що важливі питання розвитку кредитного ринку та його виходу із стану кризи ще не в повному обсязі визначені.

Мета статті – проаналізувати стан кредитного ринку та з'ясувати необхідність введення "чорних списків".

Якщо аналізувати іпотечний ринок, то однією з невирішених проблем на ньому залишається фінансування довгострокових іпотечних активів первинних іпотечних кредиторів за рахунок короткострокових джерел фінансування. Нині банки в основному фінансують операції іпотечного кредитування за рахунок депозитів фізичних осіб, строк яких не перевищує трьох років. Як відомо, іпотечні кредити надаються тільки від трьох років. Як результат – нерегульованість активів і пасивів та прояви негативного впливу світової фінансової кризи на ліквідність комерційних банків [1, с. 148]. В останні роки ризики світової фінансової кризи вже для всього банківського сектору України також підсилюються швидким зростанням обсягів кредитування, політичною невизначеністю і відсутністю ефективності в роботі уряду, а також падінням курсу гривні відносно долара США (валютний ризик), що спричиняє погіршення платоспроможності позичальників завдяки високій частці валютного кредитування. Як наслідок, бурхливе зростання збільшило погіршення якості кредитного портфеля, основним критерієм чого є різке підвищення процентних ставок навесні 2009 року. Інфляція

© Волковська Я. В., 2010



2009 року в Україні, що досягла 16,8 %, наближається до історичного максимуму за час існування національної валюти гривні, який у 2000 році становив 25 %. Дефіцит гривні негативно вплинув на іпотечне кредитування. Як результат, Україна перебуває на останньому місці серед країн Європи та СНД, що розвиваються, за якістю кредитного портфеля [1, с. 151].

Наступна проблема – формування "чорних списків". Фінансова криза і катастрофічна нестача ресурсів у країні різко скоротили кількість фінансових установ, які кредитують населення. Вже на початок квітня 2009 р. позики приватним особам надавали тільки 14 банків [2]. Вони усе ще готові позичати кошти на покупку авто, нерухомості та побутової техніки, але висувають до позичальників немислиму кількість умов, у результаті чого реально одержати гроші вдається лише кожному п'ятому українцеві, що звернувся, а 80 % заявок відсівається ще на етапі розгляду [2].

Досить поширеною вимогою сьогодні стала також наявність поручителя: при оформленні кредиту іпотеки і автофінансові установи вимагають, щоб третя особа поручилася за позичальника, при цьому поручитель надає практично ті ж документи і проходить ті ж перевірки, що й позичальник [2]. З січня по жовтень 2009 р. частка проблемних позик загалом у кредитному портфелі української банківської системи збільшилась з 2,27 % до 6,8 % [3]. При такій ситуації банкіри навіть сформували "чорний список" з галузей економіки, працівникам яких одразу відмовляють у фінансуванні. "Вигнанцями", в першу чергу стали трудівники металургійних, хімічних і будівельних компаній, фінансисти і ріелтери [2]. Але в той же час списки найбільш привабливих професій позичальників фінансисти не формують. Та й узагалі через збільшення ресурсного дефіциту фінансові установи підвищують кредитні ставки та звужують коло позичальників. Але це призводить до ще більшої неплатоспроможності населення.

Є проекти щодо відродження програм для населення, у яких умовами виконання є те, що банки повинні залучити достатню кількість гривневих ресурсів, має відбутися стабілізація національної валюти і з'явитися платоспроможний попит. Але, по-перше, якщо таке станеться, то зі сторони населення вже й так не буде ніяких боргів, а, по-друге, таке може трапитись ще дуже нескоро, а отже, найближчими місяцями якогось помітного поліпшення умов споживчого кредитування можна не чекати. До того ж у жовтні 2009 р. було вирішено не випускати недбалих позичальників за кордон: після створення бази даних митники повертатимуть на кордоні всіх, хто вчасно не заплатив борги банку [3]. З одного боку, це добре, тому що, по-перше, стане остаточно зрозуміло, за які саме невіплати і упродовж якого часу позичальників почнуть заносити до "чорних списків" невізних, а, по-друге, це стане стимулюванням боржників до оперативного погашення своїх заборгованостей. Але, з іншого боку, чи дійсно це стане вирішенням проблеми, адже на сьогоднішньому етапі підвищеного емоційного, негативно забарвленого підйому створення якихось "чорних списків" – доволі відповідальна річ, і щоб використовувати цю "методику" для поліпшення ситуації на кредитному ринку, необхідно, перш за все, створити хоча б шкалу оцінки винних або невинних, за якою вже потім будуть судити фізичних або юридичних осіб. В Україні цієї шкали нема і тому "чорні списки" почали використовувати в різних махінаціях.

Так, московський банк БМБанк, діючий в Україні, завідомо вносив у "чорні списки" усіх добросовісних клієнтів, котрі брали кредит у цьому банку. Потім працівники цього банку розсилали за електронною поштою списки своїх клієнтів в інші банки, де зазначали, що банк зіткнувся з проблемами, причому робили вони це зовсім безкоштовно. Як результат, клієнтам, які потрапили до цих "чорних списків", відмовляли в усіх інших банках, а БМБанк погоджувався їх кредитувати, але за великі відсотки [3]. Тобто ні в чому не винні особи страждали через недобросовісну конкуренцію, основним засобом якої в цьому випадку саме були "чорні списки". Бувало і навпаки: ті люди або підприємства, що точно не могли виплатити кредит, не потрапляли до "чорних списків", а, навпаки, отримували дуже гарну характеристику. Далі таких клієнтів відсилали в інший банк, де вони отримували гроші та закривали свою заборгованість у поточному банку. Наприклад, "Укресімбанк" відіслав у "Надра" проблемну фірму "ДАКО", наділив її першокласними характеристиками. Робітники "Надра" вважали, що змогли отримати клієнта від своїх конкурентів завдяки непрофесіоналізму останніх, а в результаті стали лише елементом великої гри іншого банку [4]. Таким чином, такі ситуації і не йдуть на користь кредитного ринку, і зменшують й так невелику довіру населення до банківської системи.

Таким чином, стабілізація національної валюти, виникнення платоспроможного попиту, на погляд автора, є першим кроком для вирішення проблеми стабілізації фінансового, зокрема кредитного, ринку, але це стане можливо ще дуже нескоро. "Чорні списки", дійсно, можуть допомогти покращити сьогоднішню ситуацію в банківській сфері, адже потрібні кредитні бюро, які б надавали інформацію щодо тих, хто не виконує свої фінансові зобов'язання. Але щоб "чорні списки" не стали одним з елементів недобросовісної конкуренції, на думку автора, на даний момент актуальним є створення служби економічної безпеки фінансового підрозділу банків, яка б контролювала та персонально відповідала за кожний проблемний кредит, адже основний дохід банків, а також і стабільний економічний стан країни залежать від здоров'я кредитно-фінансової обстановки в державі, а не від спекуляцій на валютному ринку. Наявність такої служби давала б можливість уникати банкам проблемних кредитів і значно скоротила б кількість фізичних та юридичних осіб у "чорних списках", від чого виграють і банківський сектор, і населення, і сама держава.

*Наук. керієн. Крюкова О. М.*

**Література:** 1. Гордіца Т. М. Шляхи мінімізації іпотечного кредитного ризику банківських установ в умовах світової фінансової кризи / Т. М. Гордіца // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 147–155. 2. <http://fin.blox.ua/2009/04/Kreditna-vesna.html>. 3. <http://www.efc.com.ua/ua/news/news2/1948/>. 4. <http://bank-ua.com/article/903/>.

Студент 1 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## РОЛЬ МВФ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНО-ВАЛЮТОЇ СИСТЕМИ

*Анотація. Розкрито сутність Міжнародного валютного фонду та визначено його роль в економічному розвитку країн світу.*

*Аннотация. Раскрыта сущность Международного валютного фонда и определена его роль в экономическом развитии стран мира.*

*Annotation. The nature of the International Monetary Fund is released and its role in the economic development of countries is defined.*

*Ключові слова: МВФ, кредити "стендбай", інтернаціоналізація, фінансовий ринок.*

Процес розвитку світової економіки тісно пов'язаний з розвитком валютної системи, яка відіграла важливу роль у процесі формування світового господарства. Створення міжнародних валютно-фінансових організацій зумовлене розвитком економічного співробітництва між країнами.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це наднаціональна валютна установа, організація акціонерного типу. За рахунок квот держав вона формує свій фонд, який потім служить як допомога в регулюванні валютно-кредитних відносин.

Діяльність МВФ спрямована на утвердження принципів ринкової економіки у країнах, що розвиваються, а останнім часом – у країнах постсоціалістичного розвитку. При цьому визначальним методом економічних перетворень пропонується лібералізація економіки, а безумовною вимогою надання реабілітаційних кредитів визначається погодження економічних реформ з МВФ і проведення країною твердого економічного курсу.

Механізм фінансування МВФ включає низку кредитів: "стендбай" – для забезпечення короткострокової допомоги у фінансуванні дефіциту платіжного балансу, надається траншами; розширеного кредитування – для реалізації середньострокових програм подолання труднощів з платіжним балансом; фінансування системних перетворень – для проведення структурних реформ у країнах з перехідною економікою та ін. МВФ підтримує тісні зв'язки з Світовим банком, СОТ, Європейським банком реконструкції та розвитку, іншими міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

МВФ слідує за макроекономічною політикою країн-учасниць. Вона включає у себе динаміку міжнародного зростання цін, грошового обміну, систему платіжних балансів, стан золотого запасу, рівень валютного резерву. Фонд також робить значний внесок у розвиток аналітичних даних про експорт та імпорт, розміри капіталовкладення, платіжний баланс.

Отже, кожна країна-учасниця повинна робити звіт про економічну діяльність у країні. Одна з головних функцій МВФ – це всебічний розвиток міжнародної торгівлі.

Сучасною тенденцією економічного розвитку у світі стала дуже швидка інтернаціоналізація приватного фінансового ринку. І сьогодні більшість розвинутих країн не потребують фінансових ресурсів Фонду, бо вони мають доступ до приватних фінансових ринків. Тому МВФ від фінансування всіх країн-членів зараз переключився на підтримку країн, що розвиваються, тобто тих країн, які не мають доступу до приватних фінансових ринків. Відбулась переорієнтація МВФ від статусу міжнародного банкіра до організації, що сприяє економічному розвитку країн, які самі не спроможні вийти на фінансові ринки і потребують офіційної підтримки Фонду.

Процес глобалізації все ж таки є значною частиною міжнародної торгівлі. Одним із найважливіших акторів глобалізації світогосподарських зв'язків виступає Міжнародний валютний фонд, який займає ключове місце в даній системі. Регулююча та стабілізуючі функції цієї організації є, безперечно, важливими та необхідними.

Один із найважливіших напрямів діяльності МВФ наприкінці 20 ст. полягав у сприянні демонтажу адміністративно-командної системи управління економікою в постсоціалістичних країнах, її переходу до системи ринкових відносин та інтеграції у світове господарство. Відмінною особливістю співробітництва МВФ з країнами Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) була еволюція функцій Фонду від джерела отримання кредитів до гаранта зовнішньої платоспроможності країн. Вхідження нових країн до МВФ і співробітництво з ними пом'якшило гостроту проблеми необхідності трансформування даної організації.

Отже, позитивний підхід базується на врахуванні сучасних реалій системи світових господарських відносин, на визнанні того факту, що без дотримання загальноприйнятих "правил гри"



практично неможливо розвивати зовнішньоекономічну сферу країни, реалізувати переваги участі в міжнародному поділі праці.

Негативний підхід спирається в основному на критичну оцінку кредитної діяльності МВФ, а точніше – жорстокої обумовленості надання державам-членам кредитів та позик, утручання в розробку та реалізацію національних економічних програм.

Міжнародний досвід свідчить, що ефективними стабілізаційні програми МВФ є лише тоді, коли в наявності більш-менш розвинуте вітчизняне виробництво і внутрішнє ринкове середовище, відповідні обсяги національного капіталу і ресурсів, а також певні політичні, соціальні та економічні умови в країні. Відносно ж країн з перехідною економікою, у яких відбувається затяжна фінансова криза, МВФ робить умови надання кредитів усе більш жорстокими.

Досвід співпраці з МВФ свідчить про те, що покращення платіжного балансу в окремих країнах, де здійснювалися стабілізаційні програми, не дало вагомих результатів. Лише у небагатьох країнах суттєво понизився рівень інфляції завдяки реалізації стабілізаційних програм. Дуже повільно зростають або зовсім не збільшуються і темпи економічного розвитку в таких країнах.

Крім того, у світовій практиці є випадки, коли окремі країни уникали надмірної залежності від МВФ і в той же час завдяки реалізації власних програм виходили з кризи та розвивалися високими темпами. Це стосується, насамперед, Малайзії, яка не прийняла умови стабілізаційної програми МВФ і відповідно була позбавлена кредитів під час азіатської кризи.

Реалії міжнародних економічних відносин постійно вимагають пошуку взаємоприйнятних компромісів між державами для розв'язання актуальних валютно-фінансових проблем, що мають загальносвітове значення. Міжнародний валютний фонд становить у цьому плані важливий інструмент, який може бути використаний для подальшого розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Отже, можна зробити висновок, що МВФ може діяти у всесвітньому масштабі і має вельми великі аналітичні можливості. Це, по суті, гігантський банк даних та потужний центр глобального економічного аналізу, необхідного для контролю взаємної відповідності національних господарсько-політичних цілей, а також здійснення макроекономічних прогнозів щодо розвитку всіх країн-членів, виявлення наслідків і сумарних ефектів економічних заходів, що ними вживаються.

Регулююча роль МВФ спрямована на те, щоб на багатосторонній основі узгодити всю сукупність прямих і зворотних зв'язків між національними господарствами, валютною сферою та світовою економікою для виявлення й усунення нестабільності. Відповідно до своїх статутних повноважень МВФ здійснює "пильний нагляд" за станом міжнародної валютної системи й економічною політикою країн-членів.

*Наук. керівн. Крамарева О. С.*

**Література:** 1. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2007. – 386 с. 2. Міжнародні валютно-кредитні відносини : підручник / А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін. – К. : Либідь, 2006. – 290 с. 3. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини / І. М. Школа. – Чернівці, 2008. – 340 с.

**Юрченко А. Д.**

УДК 336.748.12(477)

Студент 2 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

*Анотація. Проаналізовано інфляційні процеси в Україні та простежено динаміку їх розвитку.*

*Аннотация. Проанализировано инфляционные процессы в Украине и отслежена динамика их развития.*

*Annotation. The inflation processes in Ukraine are analyzed and the dynamics of their development is tracked.*

*Ключові слова: інфляція, інфляційні процеси, динаміка, тенденції.*

© Юрченко А. Д., 2010

Інфляція – складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру, властиве в тому або іншому ступені всім країнам: розвиненим, тим, що розвиваються, і, звичайно, країнам з транзитивною економікою. Її аналіз посідає важливе місце в економічній науці, адже наслідки інфляції відіграють важливу роль в оцінці економічної безпеки країни.

Аналізом інфляційних процесів займалися багато видатних українських і російських економістів: Абалкін Л. І., Андріанов В. Д., Баранова Є. П., Бард В. С., Бочаров В. В., Бухонова С. М., Горюнов Ф. А., Гришин І. В., Кондратьєв І. Д., Красавіна Л. Н., Львов Д. С., Матюхін Г. Г., Меншиков С. М., Салихов Б. В., Тунусов Ф. С., Чистякова Л. А. та інші вчені. В зарубіжних публікаціях інфляція досліджувалася такими вченими, як: С. Фішер, К. Макконел, С. Брю, Дж. Кейнс, А. Кульман, Дж. Сакс, А. Сміт, Ф. Ларрен, П. Хейне, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі та ін.

Інфляція для України є дуже серйозною проблемою. А, як показує практика, без зниження рівня інфляції неможливо досягти економічного процвітання країни, оскільки інфляція стримує розвиток і банківської системи, і фінансових ринків.

Отже, мета цієї статті – розглянути "історію" української інфляції, починаючи з часів незалежності і до сьогодні, простежити динаміку її розвитку та порівняти її зі світовими тенденціями.

Уже в 1991 році – році проголошення незалежності України – країну охопила глибока інфляція (390 % за рік). У 1992 – 1993 рр. інфляція в Україні досягла гіпервисокого рівня (2 100,0 % та 10 256,0 % відповідно), що є найбільш вражаючою особливістю інфляційного процесу в Україні, бо такої високої інфляції не зазнавала жодна з країн за мирних умов. Так, у Росії в перші роки перехідного періоду найвищою інфляція була в 1992 р. – 2 609,0 %, що майже в 4 рази нижче, ніж в Україні в 1993 р. У Білорусі найвища інфляція в цей період була в 1994 р. – 2321,0 %, що в 4,4 рази нижче, ніж в Україні в 1993 р. Серед країн далекого зарубіжжя сучасними "чемпіонами" з інфляції вважаються Аргентина, Перу, Заїр та ін. Проте жодна з них поки що не перевищила "рекорд" України 1993 р. Аргентина найвищу інфляцію мала в 1989 р. – 3 389,6 %, Перу в 1990 р. – 7 481,6 %, Заїр у 1992 р. – 3 860% [1].

Гіперінфляцію в Україні в 1991–1993 рр. можна пояснити двома групами причин: 1) затяжний інфляційний процес (рівень інфляції досягав приблизно 20 % за рік), який не супроводжувався стимулюванням економічного зростання, внаслідок чого інфляція набула форми стагфляції; 2) антиінфляційна державна політика призводила лише до поглиблення платіжної кризи [1].

Середина 90-х років була відзначена тим, що українська економіка в певній мірі спромоглася подолати гіперінфляцію та гостру нестачу коштів. За даними Кабінету Міністрів України, у 1994 – 1995 рр. інфляція в Україні приблизно на 86 % визначалася зростанням обсягів грошової маси та швидкістю її обороту та на 14 % зниженням рівня виробництва. Але вже в 1998 році відносно стабільний протягом декількох років курс валют почав знову різко змінюватися. Протягом декількох місяців гривня подешевшала з ~2 грн/\$1 до ~5,5 грн/\$1. Така ситуація пояснювалася всесвітньою фінансовою кризою, з якої Україна змогла вийти лише в 2000 – 2001 роках [2]. Окрім того, у середині 1990-х років в Україні діяли різні чинники інфляції, які нерідко підсилювали один одного. Зумовлена спочатку сукупним попитом інфляція стала самоіндукованою. Зростання цін на товари, послуги та економічні ресурси здорожчувало виробництво, що разом з інфляційними очікуваннями та підвищенням номінальних доходів вело до нового спалаху інфляції.

У період з 2000 по 2008 роки можна простежити наступну динаміку інфляції в Україні (дані вказані у відсотках до попереднього року): 2000 р. – 125,8 %; 2001 р. – 106,1 %; 2002 р. – 99,4 %; 2003 р. – 108,2 %; 2004 р. – 112,3 %; 2005 р. – 110,3 %; 2006 р. – 111,6 %; 2007 – 116,6 %; 2008 р. – 122,3 % [3]. Цей період відзначається відносною стабільністю. Різкий скачок відбувся у 2008 році, коли рівень інфляційних процесів до попереднього року склав 22,3 %, що в багатьох випадках пояснюється наслідками всесвітньої економічної кризи [4].

Все ж таки, порівняно з ситуацією, яка склалася в 1990-х роках, показники інфляції в Україні значно зменшилися, але на фоні світових тенденцій все ще залишалися на досить високому рівні. Так, наприклад, у США споживчі ціни зросли в 1999-му на 1,5 %, у 2007 – на 4,1 % (максимум за останні 17 років). У Німеччині інфляція в 1999-му склала лише 0,6 %, у 2007 – аж 3,1 % (максимум за останні 13 років) [4].

У цілому у світі у 2007 році ціни зросли з 3,5 % до 4,6 %. За даними Банку Англії, інфляція у 2008 в країні збільшилася та досягнула рівня 3 %. Інфляція у Франції в березні 2008 року досягнула максимуму за останні 17 років (з 1991 року): порівняно з березнем 2007 року споживчі ціни зросли на 3,2 %. Рівень щорічної інфляції в Саудівській Аравії, яка має найсильнішу на Близькому Сході економіку, склав 10,5 % – це найвищий показник за останні 30 років. Таким чином, велика світова економічна криза гостро вдарила по економіці кожної країни [4].

У той час, коли іноземні держави б'ють на сполох, якщо рівень інфляції ледь досягає рівня 5 %, для України звичними залишаються цифри в межах 10 – 20 %, що свідчить про слабкість і неспроможність української держави контролювати та впливати на зростання цін [5].

За даними Росстату, який порівнює динаміку темпів зростання цін в основних економіках світу станом на липень 2009 року, Україна посіла перше місце у світі за піврічним показником інфляції – 8,6 %. Друге місце посіла Росія – 7,4 %, у США ціни зросли лише на 2,6 %. У цей же час у деяких Прибалтійських країнах, Південній Кореї, Греції та Голландії спостерігається дефляція [5].

Аналізуючи ситуацію, яка склалася в Україні у 2009 році, слід відзначити, що інфляція за 9 місяців 2009 р. порівняно з даним періодом 2008 р. склала 16,8 %, а у вересні 2009 р. (до вересня 2008 р.) інфляція склала 15 % [5].

Щодо інфляційних перспектив України на 2010 рік, то їх можна виразити думкою голови місії МВФ в Україні Джейлі Пазарбазіолу про те, що черговий виток інфляції та безробіття в Україні



можуть спровокувати новий закон про соціальні стандарти і бюджет на 2010 рік, бо прийняття закону в такій редакції може призвести до втрати 7 % ВВП у 2010 р. Конкретне значення показника інфляції в Україні в 2010 році на даний час однозначно не прогнозується, але, як стверджує Національний банк України, ця цифра цілком може бути однозначною. За прогнозами ж Всесвітнього банку, інфляція складе в Україні приблизно 11 % [6].

Таким чином, проаналізувавши динаміку інфляційних процесів в Україні та порівнявши її зі світовими тенденціями, можна констатувати, що високий рівень монополізації, великий державний борг, дефіцит бюджету, неефективна галузева структура та високий рівень тінізації економіки загрожують відносній стабільності у сфері цін. Щоб попередити розвиток інфляційних процесів уряд має прискорити проведення реформ, особливу увагу приділивши структурній перебудові національної економіки та стимулюванню ринкових відносин як найважливіших умов макроекономічної стабілізації та економічного зростання.

*Наук. керівн. Крюкова О. М.*

**Література:** 1. <http://www.readbookz.com/book/108/2741.html>. 2. <http://www.dsnews.ua/dossier/topics/art37875.html>. 3. [http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/indikatory\\_rynka/indeks\\_inflyatsii/indeksy\\_inflyatsii\\_za\\_2000\\_2009\\_goda](http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/indikatory_rynka/indeks_inflyatsii/indeksy_inflyatsii_za_2000_2009_goda). 4. [http://dialogs.org.ua/ua/issue\\_full.php?m\\_id=12177](http://dialogs.org.ua/ua/issue_full.php?m_id=12177). 5. <http://news.liga.net/news/N0935248.html>. 6. <http://www.refine.org.ua/pageid-5296-7.html>

**Литвинцева Г. С.**

УДК 336.228.34(477)

Студент 2 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## АНАЛІЗ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Анотація. Проаналізовано тіньову економіку України та запропоновано інструменти боротьби з нею.*

*Аннотация. Проанализирована теневая экономика Украины и предложены инструменты борьбы с ней.*

*Annotation. The shadow economy of Ukraine is analyzed and the instruments of fight against it are offered.*

*Ключові слова: тіньова економіка, валовий внутрішній продукт (ВВП), корупція, інфляція.*

Однією з найгостріших й суперечних проблем сучасної економічної системи України є проблема тіньової економіки. При цьому сперечаються не тільки про склад, а й про її обсяги. Проблеми тіньової економіки у світі вивчали такі вчені, як П. Гуттман, Л. Дрексер, Е. Фейг (США), Б. Доллат (Італія) та ін. В Україні про тіньову економіку писали Турчинов О. В., Бородюк Л. В., Приходько Н. Н., Тимченко В. А., Голіков Ю. Я., Попович В. В. та ін. Але, незважаючи на те, що вчені десятки років вивчають тіньову економіку, намагаються знайти методи її регулювання, але нікому ще не вдалося знайти спосіб її повного викоринювання.

Мета статті – проаналізувати тіньову економіку України та запропонувати інструменти боротьби з нею.

Якщо проаналізувати статистичні дані Мінекономіки України, то з липня 2008-го по липень 2009-го року рівень тінізації економіки виріс на 8 пунктів і досяг 35,6 % від розміру офіційного ВВП. Але також відомо, що у 2009 році, за різними підрахунками, тіньовий сектор займає 40 – 60 % економіки України, що перевищує порогове значення макроекономічної безпеки країни. Зростання тіньового сектору економіки спостерігається в багатьох державах, у тому числі і в розвинених країнах Європи. Це реакція бізнесу на економічну кризу 2008 року, і Україна відрізняється від інших країн лише тим, що ще до кризи обсяги тіньової економіки в Україні були вищими. Так, за оцінками австрійського економіста Фрідріха Шнейдера, в найблагополучніших країнах Євросоюзу частка тіньової економіки зростає з початку 2009 року на 0,3 – 0,9 %: у Скандинавських Країнах вона складає приблизно 10 – 18 % від реального ВВП, в Середземномор'ї – 20 – 25 %, в колишніх країнах соцтабору – 36 – 39 %, а в Україні – 57 % [1].

Таке збільшення, як вважають економісти, не є наслідком масового приховування підприємствами своїх реальних фінансових і виробничих показників, а спричинене тим, що тіньова економіка швидше адаптується до кризи, ніж офіційна [2].

© Литвинцева Г. С., 2010



Цей висновок можна прокоментувати наступними даними Держкомстату України: якщо обсяг тіньової економіки в I кварталі 2008 року складав 54,44 млрд грн, то в I кварталі 2009 року – вже 65,96 млрд грн від номінального ВВП. Таким чином, номінальна тіньова економіка зросла на 21 %, що майже дорівнює рівню інфляції, яка склала 17,5 % у 2009 році. Тому економісти роблять висновок, що криза в набагато меншій мірі відобразилася на тіньовому секторі [3].

Розглянемо сфери діяльності, де тіньова економіка у 2009 році має найбільше поширення в Україні. За результатами дослідження газети "Дело", ними виявилася торгівля – рівень тінізації тут досягає 50 % від розміру офіційного ВВП, сформованого в цьому секторі. Далі по "непрозорості" йдуть фінансовий сектор і сільське господарство: в цих галузях приховується до 27 % діяльності. Проте в абсолютних цифрах фінансисти набагато випереджають аграріїв, бо перші принесли в тіньовій ВВП за перше півріччя 2009 року 10 млрд грн, тоді як другі – тільки 4,4 млрд грн. У переробній промисловості в тіні знаходиться більше п'ятої частини від офіційного ВВП, що генерується цим сектором. А оскільки це найбільший сегмент вітчизняної економіки (18,6 % у структурі ВВП), то і його внесок у тінь також вельми значний – 16,3 млрд грн [4].

Зважаючи на наведене вище, автор вважає, що в умовах зростання економічної кризи інструменти боротьби з тіньовою економікою в Україні необхідно коригувати з урахуванням їх впливу на соціальну сферу. Для цього:

по-перше, необхідно знищити корупцію та урегулювати політичне становище України;

по-друге, на сьогоднішній день для нашої країни серйозними є проблеми виготовлення підробленої алкогольної та іншої продукції широкого вжитку, незаконні операції з нерухомістю та у сфері приватизації, контрабанда та інше, на які держава повинна звернути особливу увагу і намагатися їх якнайшвидше вирішити;

по-третє, необхідно створити таке законодавство, котре б стимулювало роботу підприємств і фірм, а не доводило їх до банкрутства. Так, на думку автора, треба прийняти такий закон, у якому б йшлося б про те, що найменша податкова ставка буде для тих підприємств, які максимізують свої кінцеві фінансові результати. Це дасть стимул підприємствам не приховувати свої прибутки з метою зменшення податку, а держава буде тим самим поповнювати свій бюджет.

Таким чином, запропонована система заходів з боку держави, на погляд автора, допоможе зменшити рівень тіньового сектору в економіці України.

*Наук. керівн. Крюкова О. М.*

**Література:** 1. Новости экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : NEWSru.com. 2. <http://economics.unian.net/rus/detail/20673>. 3. <http://www.epravda.com.ua/publications/499bd4b24a43f>. 4. Давиденко Борис. Мгла беспроектная: теневая экономика Украины и ее криминальная составляющая / Борис Давиденко // Дело. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cripo.com.ua/?sect\\_id=8&aid=84094](http://www.cripo.com.ua/?sect_id=8&aid=84094).

УДК 330.59(477)

**Аванесян М. В.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## **ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГРАЖДАН УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

*Аннотация. Произведена оценка уровня социальной безопасности граждан Украины и определены возможные пути его повышения.*

*Анотація. Проведено оцінку рівня соціальної безпеки громадян України та визначено шляхи його підвищення.*

*Annotation. The level of social safety of citizens of Ukraine is analyzed and possible ways of its increase are given.*

*Ключевые слова: социальная безопасность, качество жизни, уровень жизни.*

© Аванесян М. В., 2010



Экономическое развитие любой страны мира, в том числе и Украины, определяется такими важными категориями, как уровень и качество жизни населения, то есть социальной безопасностью граждан.

Современное государство может стойко развиваться только при условии, что его экономическая политика направлена на улучшение уровня жизни граждан, расширение их возможностей формировать собственное будущее. Наличие действующей, эффективной системы социальной защиты – это свидетельство уровня развития государства, его соответствия требованиям времени.

Проблематика социальной безопасности в последнее время стала занимать важное место в системе экономических знаний и получила достаточно широкое освещение в специальной научной литературе.

Социальная безопасность представляет собой состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод. Социальная безопасность включает в себя систему мер по предупреждению и отражению вызовов и угроз, способных дестабилизировать социальную сферу [1, с. 46–50].

Формирование теоретических основ исследования социальной безопасности было начато в 60-е годы прошлого столетия в экономически развитых странах. Существенный вклад в определение сущности социальной безопасности как многогранного понятия современного общественного прогресса внесли известные зарубежные ученые: А. Тойнби, О. Конт, З. Бжезинский, Т. Гоббс, Р. Арон, Г. Кан, А. Винер и др. Проблемы экономической оценки уровня и качества жизни населения в последние годы активно обсуждаются отечественными экономистами, в частности С. Айвазяном, К. Кавериним, Р. Нугаевым, В. Райциным, А. Романовым и др.

Исследования этих ученых внесли существенный вклад в разработку теоретических и практических основ социальной безопасности граждан. Однако следует отметить, что в данный момент вопрос требует проведения дополнительного анализа, исходя из сложившейся экономической и социальной ситуации в стране. Таким образом, необходимо определить уровень социальной безопасности в Украине в современных условиях с целью определения путей его повышения.

Уровень и качество жизни можно охарактеризовать рядом показателей, среди которых важное место занимают следующие:

- степень развития экономики;
- государственные социальные стандарты и гарантии в сфере доходов населения;
- размер доходов населения от трудовой деятельности;
- охрана здоровья;
- демографическая ситуация в стране [1, с. 56–60].

Исследования нескольких организаций по оценке социально-экономических результатов и потенциала страны, которые проводились в течение последних двух лет, показали, что Украина находится на 57 месте из 63 стран по качеству жизни. По всем показателям Украина опередила только Индию, Казахстан, Македонию, ЮАР и Парагвай. В сравнении с европейскими странами и государствами бывшего Союза качество жизни в Украине оценено как одно из самых низких.

Экономическая ситуация в стране на сегодняшний день достаточно сложная. В связи с мировым экономическим кризисом темпы развития народного хозяйства значительно сократились. Это повлекло за собой ряд негативных последствий, которые сказались на основных государственных социальных гарантиях и привели к падению уровня жизни населения.

По статданным, за последние два года стоимость потребительской корзины выросла более чем на 50 %. Реальные располагаемые доходы населения, определенные с учетом ценового фактора, за 2009 год снизились на 12,9 %, тогда как в 2008 году они возросли на 19,8. Кроме того, номинальные доходы населения в 2009 года возросли на 8,7 % по сравнению с 2008 годом. Располагаемый доход в расчете на душу населения в 2009 году составил 3018,2 грн, что на 5,2 % больше по сравнению с 2008 годом. Расходы же населения в текущем году возросли на 8,9 % по сравнению с предыдущим годом. Реальная заработная плата за 2009 год уменьшилась на 10,1 % (наихудший показатель с 1999 года). Уменьшение реальных зарплат, вызванное экономическим кризисом, ожидается не только по результатам этого, но и следующего года [2].

В новом исследовании Всемирной организации здравоохранения содержатся данные о том, что украинская молодежь занимает первое место в мире в рейтинге потребления алкоголя среди детей и молодежи. В рамках исследования научные работники опросили свыше 200 тысяч учеников 5-го, 8-го и 10-го классов из 41-й страны мира. Первое место – за Украиной, где 40 % подростков потребляют алкогольные напитки, по крайней мере, раз в месяц [3]. В Украине, как и в ЕС, на здравоохранение расходуется около 3 % ВВП, однако на уровень медицинского обслуживания на порядок ниже [2].

Украина – первая в мире по темпам вымирания населения. По неутешительным прогнозам, население Украины к 2030 году может сократиться до 37,5 млн человек, а к 2050 году составить всего 29 млн. В частности, с 2006 года в стране ежедневно от СПИДа умирает 2 – 3 человека, а заражается порядка 35. По информации ООН, уже через 23 года количество украинцев уменьшится до 39 миллионов. В Украине самый низкий в мире естественный прирост населения [1, с. 80–82].

Таким образом, уровень социальной безопасности граждан Украины, на сегодняшний день, достаточно низок. Данная ситуация может негативно сказаться не только на жизни каждого человека в отдельности и всего населения в целом, но и может существенно подорвать экономику страны и затормозить темпы ее развития. Преодолеть сложившуюся ситуацию может лишь правильная социально-экономическая политика государства.

- Основними напрямками забезпечення соціальної безпеки є:
- розвиток виробництва, яке є матеріальною базою для підвищення рівня та якості життя населення;
  - удосконалення правової системи, підвищення ефективності виконавчої та судової влади в сфері захисту та забезпечення реалізації конституційних прав і свобод громадян;
  - створення умов формування середнього класу та подолання бідності;
  - протистояння різкому розшаруванню населення за соціальним та майновим положенням, формування солідарної соціальної структури суспільства;
  - реформування соціального забезпечення, надання державної підтримки незахищеним прошаркам населення;
  - зниження захворюваності населення шляхом реформування системи охорони здоров'я;
  - створення сприятливих умов для розвитку сім'ї, дітей, молоді;
  - всебічний розвиток соціального страхування, сфери обслуговування та житло-комунального господарства, гуманітарної сфери – освіти, науки, культури, фізичної культури та спорту, відпочинку та туризму;
  - підвищення рівня моральності, духовності та етичного виховання населення.

Научн. рук. Лесная И. Ф.

**Література:** 1. Соціальна безпека: теорія та українська практика : монографія / І. Ф. Гнібіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новикова та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с. 2. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 3. Голубенко М. До питання соціальної спрямованості економічного розвитку України / М. Голубченко // Управління розвитком. – 2009. – № 18. – С. 11–13.

УДК 330.59:364.22

**Бодня Т. В.**

Студент 2 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **БІДНІСТЬ ЯК ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА ЛЮДСТВА**

*Анотація. Розглянуто питання бідності в Україні та розроблено шляхи її мінімізації.*

*Аннотация. Рассмотрены вопросы бедности в Украине и разработаны пути ее минимизации.*

*Annotation. Poverty questions in Ukraine are considered and ways of its minimisation are developed.*

*Ключові слова: бідність, безробіття, соціально-економічна політика, Декларація тисячоліття.*

Боротьба з бідністю залишається найважливішим завданням соціальної та економічної політики більшості країн світу. Особливо це стосується країн з транзитивною економікою, що змінюють свою систему економічних відносин, до яких відноситься і Україна. Поглиблення бідності за останні десятиліття, особливо в країнах з низьким рівнем доходів населення, змусило міжнародні організації об'єднувати свої зусилля, направлені на вирішення цієї проблеми.

Реформи, які проводилися в Україні, поклали початок диференціації доходів населення і появи масштабної бідності, адже сама програма реформ й не припускала механізмів, що запобігають збідненню населення. Варто зазначити, що проблема бідності на території України значно загострилася в умовах світової економічної кризи упродовж останніх років. Виходячи з оцінок експертів, вважається, що близько чверті населення України відноситься до бідного [1, с. 37]. Тому дослідження даної проблеми і шляхів її подолання є великою мірою актуальним для Української держави.

Проблему вимірювання бідності досліджено в роботах провідних науковців, таких, як П. Алкок, В. Бобков, Груа Ж.-В., М. Дінк, І. Єлісеєва, М. Єфімова, А. Кудуель та ін. Вагомий внесок у вивчення проблеми бідності зробили українські вчені В. Латік, Е. Лібанова, В. Мандибуря, І. Осипова, В. Паніотто, А. Ревенко, С. Сіденко, Н. Харченко, Л. Черненко й багато інших. Однак на сьогодні дана проблема ще не досліджена повною мірою, що підвищує актуальність дослідження.

Метою статті є розгляд питання бідності в Україні та розробка шляхів її мінімізації.

На появу, рівень і динаміку бідності впливає ряд чинників. З них важливо виділити такі:

- рівень безробіття;
- рівень оплати праці, розміри соціальних трансфертів;

© Бодня Т. В., 2010

політика державного регулювання з питань доходів і рівня життя;  
динаміка зміни індексу споживчих цін;  
військово-політична обстановка в державі.

У світовій практиці бідність вимірюється за допомогою прожиткового мінімуму. Для вироблення єдиного підходу до визначення межі бідності деякі учені пропонують виділяти два компоненти: абсолютий (єдиний для всіх) і відносний (специфічний для кожної країни) [2, с. 12–13].

Протягом жовтня 2009 року Київський міжнародний інститут соціології (КМІС) провів всеукраїнське опитування громадської думки. Методом інтерв'ю опитано 1 997 респондентів, що мешкають в усіх областях України, у Криму та у Києві за стохастичною вибіркою, репрезентативною для населення України віком від 18 років. Результати цього опитування свідчать про те, що наслідки економічної кризи 2008 – 2009 рр. відчули 93 % українців, а не відчули лише 5 %. Зокрема: 83 % людей відчули кризу через зростання цін і тарифів, 46 % — через зниження рівня своїх доходів; 7 % — через затримку виплати заробітної плати чи пенсій; 11 % — через втрату роботи [3].

Порівняно з даними опитувань, які КМІС проводив у лютому та квітні 2009 року, трохи зросла кількість тих, хто втратив частину своїх заощаджень (з 8 % у лютому до 11 % у жовтні). Проте ситуація з виплатами пенсій і заробітних плат значно покращилася: в лютому таких постраждалих було 14 %, у жовтні – лише 7 %. Водночас, згідно з даними опитування, найбільше зниження рівня доходів відчувають жителі західного (50 %) регіону, на другому місці – Північно-західний (46 %) і Східний (45 %) регіони. У Центральному регіоні на зниження рівня доходів поскаржилися 43 % опитаних. При цьому, як відзначили в КМІС, від зростання цін і тарифів найбільше постраждали жителі Східного регіону (87 %), найменше – Західного (79 %). У Південному і Центральному регіонах – 84 % та 81 % відповідно [3].

Найбільша кількість бідних припадає на 1997 – 1999 роки. В цей період такими відчували себе майже половина (а в 1998 році – 52 %) опитаних. Найнижчий рівень бідності в Україні був зафіксований у 2008 році та склав 11 %. А вже за 9 місяців 2009 р. зріс до 17 %. Це пов'язано з наслідками кризи, яка припадає на кінець 2008 – 2009 років [3]. Динаміку рівня бідності можна проаналізувати за допомогою графіка, побудованого на основі даних Київського міжнародного інституту соціології [3] (рисунок).

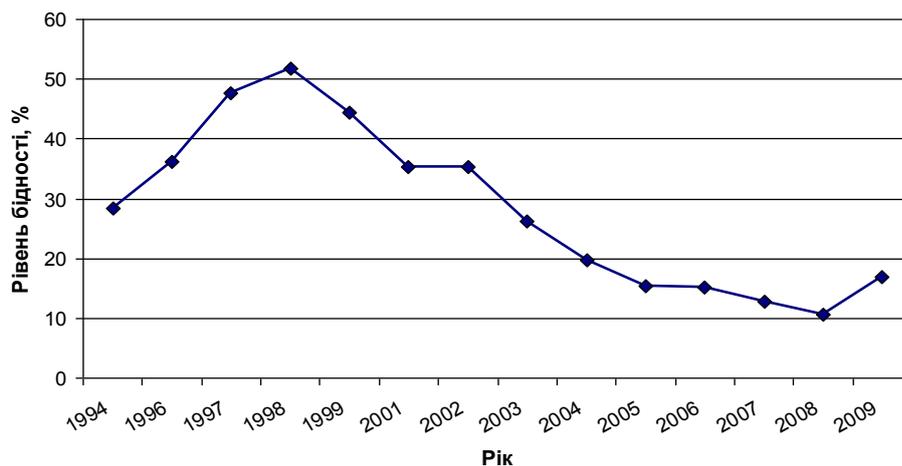


Рис. Динаміка бідності в Україні, 1994 – 2009 рр.

Якщо проаналізувати ситуацію щодо динаміки бідності в Україні за 2007–2009 рр., то варто зазначити, що значне зростання рівня бідності почалося у лютому – березні 2009 року, максимум був досягнутий у травні 2009 р., потім рівень бідності трохи знизився. Тобто зараз рівень бідності вищий, ніж у 2008 р., але нижчий, ніж у першому півріччі 2009 р. [3].

З метою об'єднання міжнародних зусиль, спрямованих на вирішення глобальних проблем економічного та соціального характеру, у вересні 2000 року відбулася найбільша в історії зустріч світових лідерів – Саміт Розвитку Тисячоліття ООН, у якому взяли участь представники 189 країн світу, в тому числі й України. Результатом Саміту стало підписання Декларації тисячоліття. Підписавши його, Україна взяла на себе зобов'язання досягти Цілей Тисячоліття в галузі розвитку в період до 2015 року. Цілі розвитку тисячоліття для України — це 6 орієнтирів і 13 конкретних завдань на довгострокову перспективу, адаптованих з урахуванням особливостей національного розвитку нашої країни. Першою глобальною метою є подолання бідності.

Для вирішення цієї проблеми в Україні затверджена державна стратегія подолання бідності, що передбачає як складову частину проведення моніторингу бідності на державному і регіональному рівнях.

У листопаді 2009 року в Україні відбулася серія круглих столів. На круглому столі "Подолання бідності" заступник міністра економіки України зазначив, що у попередні роки Україна здійснила певні позитивні зрушення в цій царині, зокрема це проявилось в підвищенні рівня зарплат, пенсій, видатків на соціальні потреби тощо. Однак проблема бідності не втратила своєї гостроти і потребує активнішого докладання зусиль, спрямованих на її вирішення [4].



Розв'язання проблеми бідності в Україні має свої особливості. Так, по-перше, в Україні, як і на всьому колишньому пострадянському просторі, існує унікальний феномен — працюючі бідні.

По-друге, якщо у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою розширюється ринок праці шляхом створення додаткових робочих місць, перш за все у сфері послуг, зокрема за рахунок розвитку малого бізнесу, то в Україні та країнах СНД цього не відбувається, що так само ускладнює боротьбу з бідністю.

По-третє, в умовах кризи зниження кваліфікації працівників не тільки різко знижує можливість для їх професійного зростання та збільшення доходів, але і створює те середовище, у якому бідність сприймається як нормальний стан [5].

Отже, на сьогоднішній день проблема бідності досить гостро постала перед населенням багатьох держав, у тому числі й України. Автор вважає, що для її подолання необхідно вжити таких заходів: 1) забезпечити Міністерством праці, Міністерством закордонних справ і Мін'юстом нормальні та законні умови праці для українців – трудових емігрантів і заробітчан; 2) забезпечити зростання рівня мінімальної заробітної плати не менше ніж на 10 % у рік для ліквідації бідності серед працюючого населення. А також забезпечити на регіональному рівні зростання фондів оплати праці працівників виробничої сфери і встановити міжкваліфікаційні співвідношення в оплаті праці; 3) підвищити мінімальні пенсії; 4) надавати конкретну фінансову допомогу для громадських організацій інвалідів, які мають статус всеукраїнських з держбюджету і Фонду соціального захисту інвалідів. Передбачити наявність ряду пільг, зокрема — по податку на прибуток, ПДВ, плати за землю, зменшенню розмірів внесків на деякі загальнообов'язкові види державного страхування; 5) проводити моніторинг показників бідності та рівня життя населення і видання відповідних інформаційно-аналітичних видань.

Істотні зрушення в проблемі боротьби з бідністю в нашій країні поки не досягнуті. Хоча Україна — держава з величезним потенціалом, який може бути повністю реалізований при розумному ним розпорядженні. При цьому вся необхідна законодавча і нормативно-правова база для такої боротьби в Україні вже створена.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

**Література:** 1. Соколик М. Оцінка бідності в Україні / М. Соколик // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 64. 2. Геец В. М. Институциональные преобразования в общественном развитии / В. М. Геец // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 2. – С. 9–13. 3. Відчуття наслідків економічної кризи населенням України. Динаміка бідності в Україні, 1994 – 2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua>. 5. Процес перегляду Цілей Розвитку Тисячоліття: Україна активізує зусилля для подолання бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine2015.org.ua>. 6. Центр перспективних соціальних досліджень: бідність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cpsr.org.ua>.

УДК 336.225.53

**Іващенко Ю. О.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **НАПРЯМКИ СКОРОЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ ЗА РАХУНОК ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ**

*Анотація. Розглянуто основні напрямки використання існуючих податкових пільг для стимулювання надходжень до державного бюджету.*

*Аннотация. Рассмотрены основные направления использования существующих налоговых льгот для стимулирования поступлений в государственный бюджет.*

*Annotation. The main directions of existing tax relief for stimulating state budgetary receipts are studied.*

*Ключові слова: бюджет, дефіцит, податок, податкова пільга.*

© Іващенко Ю. О., 2010



Державні фінанси відіграють провідну роль у соціально-економічному розвитку будь-якої країни. Проблеми, які виникають у цій сфері, належать до найгостріших як в економічному й соціальному, так і в політичному контексті. Серед них вагоме значення мають питання, пов'язані з бюджетним дефіцитом, до яких сьогодні прикута особлива увага у зв'язку з усуненням національних кордонів руху капіталів і робочої сили, процесами глобалізації та інтернаціоналізації, які вимагають, з одного боку, стабільності державних фінансів і довіри до фінансової політики держави, а з іншого – формування сприятливих умов для притоку капіталів та сталого соціально-економічного розвитку.

Питанням дефіциту бюджету та напрямкам його покриття приділяється дедалі більше уваги як у науковій літературі, так і в практичній діяльності. Так, вивченням проблеми бюджетного дефіциту та напрямків його скорочення займалися провідні економісти всього світу. Серед них такі відомі західні вчені, як Ш. Бланкарт, А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Юм, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Б. Гербер, Кейнс Дж. М., Дж. Копітц, Дж. Левін, Д. Патінкін, А. Премчанд, Робінсон Д. Дж., П. Самуельсон, В. Танзі, М. Тейєро, М. Фрідмен, Годме П. М. та ін. Певний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань покриття бюджетного дефіциту зробили українські та російські вчені О. Александров, Л. Андрущенко, І. Лютий, Б. Болдирев, К. Павлюк, С. Буковинський, О. Букін, М. Бурлаков, Л. Дробозіна, І. Луніна, С. Львовичкін, Ц. Огонь, І. Озеров, В. Опарін, Ю. Осіпов, Г. Солжус, В. Сумароков, В. Суторміна, В. Федосов тощо.

Необхідно зауважити, що податкова система є основним підґрунтям і опорою економіки будь-якої країни, завдяки їй формується бюджет держави. Саме її злагоджене функціонування є запорукою стабільності фінансування державних органів та інших інститутів соціальної сфери. Тому зменшення дефіциту державного бюджету можливе завдяки використанню існуючих податкових інструментів. Найбільш ефективним напрямком у цьому випадку може бути використання системи податкових пільг. Але необхідно відзначити, що в сучасних умовах система пільг майже з усіх податків стала однією з головних проблем української системи оподаткування, оскільки вона, з одного боку, не стала достатньою мірою стимулюючим важелем для розвитку тих напрямків підприємництва, які цими пільгами користуються, а з іншого – створила нерівномірне податкове навантаження на суб'єкти підприємництва. В рамках податкової політики податкові пільги ведуть до порушення одного з основних принципів оподаткування – справедливості податкової системи, до того ж вони сприяють додатковій нестабільності податкового законодавства, ведуть до нерівномірного розподілу податкового тягаря та ускладнюють умови функціонування ефективних підприємств.

Метою написання статті є дослідження основних напрямків скорочення дефіциту державного бюджету за рахунок таких податкових інструментів, як податкові пільги.

Незважаючи на те, що термін "податкова пільга" є одним з найпоширеніших, законодавчо не встановлено єдиного підходу до визначення цього поняття. В таблиці наведені думки видатних економістів з цього приводу.

Таблиця

#### Визначення категорії "податкова пільга"

Автор	Визначення
Кучерявенко М. П., Мещерякова О.	Податкові пільги – це повне або часткове звільнення юридичних осіб і громадян від сплати податків [1, с. 241]
Федосов В. М., Львовичкін С. В.	Податкові пільги слід розглядати як диференціацію ставок для окремих платників податків [2, с. 168]
Підлісна О.	Податкові пільги – це законодавчо закріплений перелік умов, за наявності яких платник податку зменшує податкові зобов'язання [3, с. 8]
Буряківський В. В.	Податкові пільги – це окремий елемент податку, при цьому характер конкретної пільги визначається тим, до якого з елементів податку він застосовується [4, с. 21]
Алексеев М. К.	Податкові пільги – повне або часткове звільнення від сплати податку, надане податковим законодавством за наявності об'єкта оподаткування, а також інше пом'якшення податкового тягаря для платника податку [5, с. 110]
Гега П. Т., Доля Л. М.	Податкові пільги – це надання переваги, часткове або повне звільнення від виконання встановлених правил, обов'язків або полегшення умов виконання їх [6, с. 34]

Проблемами податкових пільг займалися такі провідні вчені, як А. Крисоватий, П. Мельник, С. Онишко, Т. Єфіменко та ін.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що податкова пільга – це передбачене і регламентоване нормами податкового законодавства (за наявності об'єкта оподаткування) відхилення від нормативних вимог оподаткування, що відбувається у формі повного або часткового звільнення платників податку від його сплати з метою полегшення податкового тягаря.

Чинним законодавством України передбачено понад 300 видів пільг зі сплати податків та інших обов'язкових платежів та визначено 73 вільні економічні зони з пільговим режимом оподаткування. Наявність такої кількості пільг призводить до негативного економічного становища, що спричиняє податковий тиск на всі інші суб'єкти господарювання, яким пільги не надаються [6, с. 35].

Як свідчать статистичні дані, сума наданих за рахунок державного бюджету пільг щороку зростає. Так, у 2004 році сума наданих пільг становила 159 333,3 тис. грн, а у 2005 році дана сума збільшилась до 217 240,1 тис. грн, тобто зросла на 57 906,8 тис. грн. Що ж стосується 2006 року, сума наданих пільг за рахунок державного бюджету зросла до 368 462 тис. грн, тобто знову підвищилась на 151 221,9 тис. грн. Тенденція 2007 року навпаки є протилежною, отже, сума наданих пільг за рахунок державного бюджету знизилась на 18041,1 тис. грн, це пояснюється різким підвищенням суми пільг у 2006 році.

Проблема існування податкових пільг ускладнюється величезними сумами несплачених податків у результаті отримання пільг. Більша частина податкових пільг стосується саме державного бюджету. Незважаючи на те, що сума податкових пільг з 2007 року зменшується, зростає кількість суб'єктів, які отримують ці пільги. Політика держави має бути також спрямована на те, щоб податкові пільги надавалися в соціальному контексті, а не тільки для підтримки суто економічної діяльності підприємств [7, с. 70].

У зв'язку з використанням податкових пільг виникають можливості для уникнення фізичними і юридичними особами сплати податків. Наприклад, таких пільг, як перенесення балансових збитків на наступні податкові періоди, звільнення відсотків по вкладах від оподаткування, справлення ПДВ за нульовою ставкою, застосування ліберальних правил списання безнадійних боргів, укладання коштів у благодійну діяльність. [8, с. 238].

Сьогодні в окремих урядовців і науковців виникло абсолютно негативне ставлення до пільг, а думка про недовіру галузевих податкових пільг в Україні стала досить поширеною. Однак необхідно зазначити, що така позиція не має жодних раціональних підстав. Загальноприйнята в міжнародній і, зокрема, у європейській практиці диференціація ставок ПДВ за критерієм корисності товару приводить до економічного ефекту, який є абсолютно тотожним ефекту від надання галузевих податкових пільг. При цьому пільги з податку на додану вартість викликають багато нарікань, вони є найчисленнішими (становлять понад 80 % від загальної суми пільг, що надаються юридичним особам) та найбільш деформуючими. Річ у тому, що обтяжений податковими пільгами ПДВ втрачає більшість своїх переваг – всеохоплююче оподаткування вітчизняного споживача, зумовлене універсальним характером податку; нейтральність щодо умов ринкової конкуренції; відсутність кумулятивного ефекту, що становить головну перевагу цього податку порівняно з податком з обороту; високу фіскальну ефективність і раціональність [9, с. 327].

В економічному житті держави нерідко трапляються випадки, коли для підтримки окремих виробництв доцільніше знизити розмір сплачуваних податків, ніж покривати збитки і здійснювати виплати із бюджету на соціальні цілі. Можна стверджувати, що виплати допомоги з безробіття, а також дотацій збитковим підприємствам можуть бути значно більшими, ніж втрати бюджету у зв'язку з наданням податкових пільг. До позитивних сторін пільгового оподаткування слід віднести ще й те, що господарські структури, одержавши пільги, можуть зміцнювати своє фінансове становище, оновлювати виробництво, підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції [10, с. 75].

Аналіз світового досвіду податкового реформування доводить, що коли економіка країни потребує істотної структурної перебудови та соціальних реформ, уряди використовують здебільшого різного роду податкові пільги, які є одним із найефективніших інструментів податкової політики держави для стимулювання розвитку економіки.

Податкові пільги особливо ефективні для транзитивних економік, які характеризуються недостатнім рівнем розвитку інфраструктури внутрішнього фінансового ринку, дефіцитом довгострокових фінансових ресурсів, великим тіньовим сектором тощо. За таких умов фінансова система в цілому працює мало ефективно, а у сфері регулятивного впливу держави на модернізацію та стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів пільги залишаються чи не єдиним дійовим та достатньо ефективним інструментом впливу. При цьому фіскальна ефективність пільг є високою [2, с. 325].

Негативною стороною пільгового оподаткування є порушення принципу нейтральності оподаткування і, що найважливіше, його справедливості. Надання значних пільг окремим групам платників зумовлює неможливість зниження податкового навантаження в цілому. Крім того, надання пільг сприяє зростанню тіньового сектору економіки, бо породжує бажання платників податків, які не мають пільг, уникнути оподаткування [11, с. 286].

Тому особливої уваги зараз заслуговує питання ефективності застосування податкових пільг. Першочерговим завданням удосконалення системи оподаткування доходів має стати перегляд чинних податкових пільг.

Однією з пільг є зниження податку на дохід підприємства в розмірі певного відсотка приросту інвестицій в обладнання і виробничі будівництва, яке отримало назву податкового інвестиційного кредиту. Для України це було б своєрідним підходом до гнучкості системи прибуткового оподаткування. Такі зміни будуть ефективнішим засобом заохочення додаткових інвестицій на одиницю втрачених бюджетних надходжень порівняно з податковими канікулами [12, с. 24].

Інвестиційний кредит повною мірою відповідає фінансовим інтересам як держави, так і підприємств. Для держави кредитно-податкова форма фінансування інвестиційної діяльності підприємств означає, що кошти, які вона тимчасово втрачає від зменшення податкових надходжень до бюджету, через певний період будуть повернені. Крім того, в довгостроковій перспективі держава може розраховувати на збільшення податкових надходжень до бюджету, оскільки інвестиції в кінцевому підсумку забезпечують приріст податкової бази у формі прибутку [13, с. 187].



Застосування в Україні інвестиційного податкового кредиту передбачено чинним законодавством, але умови його використання залишаються нерегульованими.

Існують різні види податкових кредитів, наприклад, інвестиційна знижка буде надаватися при оподаткуванні прибутку корпорацій у рік придбання основного обладнання. Вона встановлюється у відсотках до загального обсягу нових капітальних вкладень і вираховується безпосередньо із суми податку. Сума знижки залишається у розпорядженні корпорації з метою оновлення основного капіталу [14, с. 43].

Також пільгові режими оподаткування доходів можуть надаватися шляхом створення вільних економічних зон та офшорних зон. Вільні економічні зони передбачають оподаткування прибутку за пільговими ставками, включаючи прибуток, що переказується за кордон. Характерним прикладом використання офшорних компаній є можливість репатріювати прибуток на таку компанію з мінімальними податками і накопичити кошти на рахунок компанії або перевести їх на головну компанію, яку, можливо, також буде звільнено від податку або ж ставка оподаткування буде суттєво нижчою [4, с. 24]. Офшорна діяльність нерозривно пов'язана з плануванням і оптимізацією оподаткування, тому отримала широке застосування.

Необхідно наголосити, що податкові пільги не можуть бути трансфертами, адже вони покликані вирішувати безпосередньо економічні проблеми, забезпечувати приріст капіталу на новій техніко-технологічній базі з метою збільшення обсягів виробництва при одночасному підвищенні його ефективності і таким чином сприяти наповненню державного бюджету та зменшенню величини бюджетного дефіциту. Податкові пільги мають застосовуватись лише для впровадження ефективних інвестиційних проектів, завдяки чому вони будуть окупними для державного бюджету. Для цього необхідно, щоб вони не обмежувались лише створенням фінансових передумов для інвестиційної діяльності, а були пов'язані з її економічними результатами на основі дотримання підприємством як власного інтересу, так і податкових зобов'язань перед державою.

Таким чином, викладене вище дає підстави зробити певні висновки, що за допомогою пільг держава повинна спонукати об'єкти господарювання здійснювати такі варіанти розвитку, які відповідають загальнодержавним інтересам. Об'єктом пільгового оподаткування повинен стати конкретний проект, що реалізує пріоритети, визначені державними програмами. Суб'єкти господарювання в рамках програм мають брати на себе чіткі зобов'язання з використання коштів, зекономлених у результаті наданої пільги (зниження витрат, реструктуризація виробництва, упровадження ресурсозберігаючих технологій тощо). Головним є те, що податкові пільги виконують основну роль стимулюючої підфункції податків, а її призначення зводиться до стимулювання підприємницької діяльності та економічних процесів, які можуть зупинити економічну кризу: зростання обсягів виробництва, структурної перебудови господарства, підвищення ступеня ділової активності суб'єктів господарювання тощо, що безпосередньо впливає на збільшення обсягу надходжень до державного бюджету. В умовах пільгового оподаткування сума коштів, вивільнена від сплати податків, повинна спрямовуватися на економічне зростання, яке призведе в майбутньому до економічних вигод як для самого підприємства, так і для держави. Саме тому можна з упевненістю стверджувати, що податкові пільги є важливим фінансовим інструментом регулювання економіки.

*Наук. керівн. Найденко О. Є.*

**Література:** 1. Кучерявенко Н. П. Основи налогового права / Н. П. Кучерявенко. – Харьков : Константа, 2006. – 320 с. 2. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми та напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2006. – 387 с. 3. Підлісна О. Теоретичні аспекти надання податкових пільг / О. Підлісна // Науковий вісник : зб. наук. пр. УФЕІ. – 2004. – № 3. – С. 8. 4. Соколовська А. Визначення категорії "податкова пільга" та його практичне значення / А. Соколовська // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 21–30. 5. Налоги : словарь-справочник / М. К. Алексеев, А. П. Балакина, В. А. Воронков и др. – М., 2005. – 385 с. 6. Гега П. Пільгове оподаткування як передумова для зловживань та проявів корупції / П. Гега, І. Рогатюк // Право України. – 2005. – № 3. – С. 34–39. 7. Литвиненко Є. О. Податкове стимулювання розвитку промислового виробництва / Є. О. Литвиненко // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 69–72. 8. Паєнтко Т. Шляхи оптимізації пільг у системі оподаткування доходів з урахуванням міжнародного досвіду / Т. Паєнтко // Вісник національної академії державного управління при Президентів України. – 2004. – № 4. – С. 236–242. 9. Хандюк І. М. Роль пільгового оподаткування у стимулюванні інноваційних процесів в Україні / І. М. Хандюк // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 606. – С. 324–328. 10. Павлюк Н. А. Проблеми нормативно-правового забезпечення пільгового оподаткування підприємств / Н. А. Павлюк // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 5. – С. 71–76. 11. Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду : монографія / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна ; за заг. ред. А. М. Соколовської – К. : НДФІ, 2006. – 320 с. 12. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування / Я. Литвиненко // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 6. – С. 21–25. 13. Заяц Н. Е. Теория налогов : учебн. для вузов / Н. Е. Заяц. – Мн. : БГЭУ, 2002. – 220 с. 14. Гендлер Г. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій / Г. Гендлер // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 27. – С. 43–48. 15. Харазішвілі Ю. Аналіз сумісності монетарних та бюджетних макропоказників на 2006 рік. Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання : колективна монографія / Ю. Харазішвілі, О. Любич ; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – К. : НДЕІ, 2005. – 560 с.

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто основні проблеми оподаткування інвестиційних операцій і податкові пільги щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, особливості податкового регулювання даної діяльності, теоретичне узагальнення й аналіз впливу податкової політики на розвиток ефективної інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.*

*Аннотация. Рассмотрены основные проблемы налогообложения инвестиционной деятельности и налоговые льготы, стимулирующие инвестиционную активность в Украине, особенности налогового регулирования данной деятельности, теоретическое обобщение и анализ влияния налоговой политики на развитие эффективной инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования.*

*Annotation. The main problems of investment activity taxation and tax facilities, stimulating investment activity are studied. Particularities of this activity tax regulation, theoretic generalization and analysis of the taxation influence on development and efficiency of the investment processes at a rate of subject of the management are considered.*

*Ключові слова: податкова політика України, податкове навантаження, конкурентоспроможність національної економіки, інвестиційна діяльність.*

При проведенні інноваційно-інвестиційної політики держава має важливий інструмент економічного впливу – податкову систему. Глобалізаційні та інтеграційні процеси висувають нові вимоги до податкової системи.

Актуальність роботи полягає в тому, що сьогодні існує кілька проблем у сфері оподаткування інвестиційної діяльності, які спричинені переважно недосконалістю законодавчої бази.

Проблема створення сприятливого інвестиційного клімату завжди знаходилась у центрі уваги багатьох науковців – А. Федоренко, М. Романюк, І. Бурденко, Т. Детюк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Луніна, А. Дагаєв, Т. Єфименко.

Метою роботи є дослідження проблем оподаткування інноваційно-інвестиційної діяльності та надання рекомендацій щодо їх вирішення.

Про необхідність проведення широкомасштабної податкової реформи в Україні фахівці ведуть мову дуже давно. Адже сьогодні в Україні у сфері оподаткування діє близько 2 000 нормативно-правових актів із численними змінами та доповненнями [1]. Така громіздка правова база не сприяє ефективному розвитку суб'єктів господарювання, забезпеченню інвестиційної привабливості України. Відтак сьогодні мета податкової реформи – це забезпечення конкурентоспроможної економіки України, перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку, посилення соціально орієнтованої економіки держави.

Основними проблемами у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності є:

1) громіздка правова база не сприяє розвитку інвестиційної діяльності в Україні. За такої ситуації Україна не належить до держав, яким іноземні інвестори надають перевагу.

Щоб створити привабливий інвестиційний клімат, необхідно:

інноваційну спрямованість іноземних кредитів;

широке упровадження на регіональному рівні програм підтримки інвестиційної діяльності;

проведення політики пільгового оподаткування інноваційної продукції;

надання податкових пільг під великі іноземні кредити, що спрямовуються в інвестиційні проекти, передбачені державними програмами;

2) складність визначення сутності відстрочки сплати податку на прибуток: чи є вона елементом пільгового оподаткування, чи виступає як інвестиційний податковий кредит.

Інвестиційний податковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [2].

Інвестиційний податковий кредит має цільове призначення. Його надання доцільно здійснювати переважно під інноваційні програми, які забезпечують реалізацію таких науково-технічних пріоритетів.



Загальний обсяг ресурсів інвестиційного податкового кредиту на кожен рік визначається Кабінетом Міністрів України в розрахунках до бюджету. Виходячи зі стану економіки, він може сягати 10 % надходжень до бюджету податку на прибуток з наступним розподілом знижки податку по міністерствах (відомствах) відповідно до пріоритетності напрямів їх інноваційної діяльності [3].

Використання механізму податкового кредиту в українській системі оподаткування є одним з найперспективніших засобів податкової підтримки інновацій та інвестицій, але визначення умов його надання потребує подальшого науково-теоретичного і методичного обґрунтування з урахуванням специфіки української економіки. Разом з тим напрямки його можливого застосування залежать від впливу цієї пільги на кінцеві фінансові показники роботи підприємства;

3) спірне питання щодо оподаткування доходів фізичних осіб стосується ставки податку 5 % щодо інвестиційного доходу, який сплачується компанією, що управляє активами Інституту спільного інвестування (ICI), відповідно до Закону [2].

Проблема полягає в тому, що законодавство з питань оподаткування не містить спеціальні визначення терміна "інвестиційний дохід", який виплачується компанії, що управляє активами.

Зокрема ДПАУ своїми листами [3; 4] намагається переконати платників податків, що зміст терміна "інвестиційний дохід" обмежується поняттям дивідендів, що сплачуються компанією з управління активами власнику цінних паперів ICI без припинення власності на такі цінні папери.

Доходи, які сплачуються компанією з управління під час викупу цінних паперів ICI у їх власників з припиненням права власності на них, не підпадають під визначення інвестиційного доходу. Тому на цю частину доходів ставка 5 % не поширюється, а застосовується ставка 15 %.

Таким чином, стосовно виплат, які здійснює компанія, що управляє активами ICI, відповідно до Закону № 889-IV, то вони поширюються як на виплату дивідендів, так і на виплату інвестиційного доходу у формі інвестиційного прибутку власників цінних паперів ICI. Виходячи з цього можна вважати, що ставка оподаткування 5 % має застосовуватися до усіх виплат інвестиційного характеру.

Порядок оподаткування інвестиційних операцій суттєво позначається на інвестиційній приєвбливості цінних паперів та корпоративних прав, виражених в інших формах [6];

4) на фондовому ринку існує проблема визначення цін на акції під час додаткової емісії цінних паперів. Незважаючи на те, що у багатьох випадках склалися ринкові ціни, що значно перевищують номінальну вартість акцій, емітенти практикують розміщення додаткових випусків за номіналом, посиляючись на ризики, що виникають у зв'язку з можливістю оподаткування емісійного доходу.

Згідно зі статтею 1.27 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (далі – Закон №283/97) "емісійний дохід – сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від продажу власних акцій або інших корпоративних прав та інвестиційних сертифікатів, над номінальною вартістю таких акцій або інших корпоративних прав та інвестиційних сертифікатів (при їх первинному розміщенні), або над ціною зворотного викупу при повторному розміщенні інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів" [3].

У редакції Закону № 283/97 було чітко встановлено, що суми одержаного платником податку емісійного доходу не включаються до складу валового доходу. З прийняттям нової редакції цього Закону від 01.07.2004 р. питання включення емісійного доходу до складу валового доходу стало більш спірним та може мати декілька тлумачень. Тому це питання потребує більш чіткої законодавчої бази, тим більше, що ризик оподаткування емісійного доходу істотним чином деформує всю емісійну діяльність.

У даної проблеми є зворотний бік – це відображення витрат інвестора під час придбання ним акцій на первинному ринку, тобто під час продажу їх емітентом, а також відображення доходів інвестора під час зворотного викупу та погашення акцій емітентом [1].

Витрати, понесені у зв'язку з придбанням акцій, мають відобразитись у податковому обліку за підсумками звітного податкового періоду, незалежно від того, чи були такі акції придбані в іншого власника або безпосередньо в емітента.

Реформування податкової системи має проводитися згідно з пріоритетами державної політики щодо соціально-економічного розвитку, сприяти сталому економічному зростанню шляхом лібералізації податкової системи на основі виваженої інноваційно-інвестиційної діяльності [7].

Отже, податкову систему України слід реформувати таким чином, щоб вона стала дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності держави та сприяла інноваційній моделі розвитку України. Необхідно зазначити, що політика держави щодо інвесторів повинна орієнтуватися в стратегічному плані на створення загальноекономічних умов для їхньої діяльності, а в тактичному – на використання прямих інструментів державної підтримки.

Такі заходи сприятимуть поліпшенню економічної ситуації в Україні і в цілому становища країни у конкурентній боротьбі за залучення капіталу, допоможуть вийти на шлях стабільного економічного зростання.

*Наук. керівн. Найденко О. Є.*

---

**Література:** 1. Федоренко А. С. Деякі проблеми оподаткування інвестиційних операцій та доходів від інвестиційної діяльності // Ринок цінних паперів в Україні. – 2006. – № 3–4. – С. 46–54. 2. Бурденко І. М. Податкова система як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку України / І. М. Бурденко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 150–160. 3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР // Основи податкового законодавства : зб. осн. законодавчих актів

/ укл. : Іванов Ю. Б., Карпов Л. М. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – С. 227–278. 4. Романюк М. В. Податкова система і інвестиційна діяльність економіки України / М. В. Романюк // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 38–42. 5. Лист ДПАУ "Щодо оподаткування доходів, виплачуваних інститутами спільного інвестування" № 6838/6/17 від 20.07.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaPravo.net. 6. Лист ДПАУ "Про розгляд листа щодо оподаткування інвестиційного доходу компанії, яка управляє активами ІСІ" № 1000/6/17-0716 від 07.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaPravo.net. 7. Лист ДПАУ "Щодо забезпечення виконання вимог статті 18 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 878/7/17-3117 від 18.01.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaPravo.net. 8. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.2003 р. № 889-IV // Основи податкового законодавства : зб. осн. законодавчих актів / укл. : Іванов Ю. Б., Карпов Л. М. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – С. 227–278. 9. Детюк Т. Г. Інвестиційний клімат в Україні / Т. Г. Детюк // Фінансові ринки та цінні папери. – 2009. – № 7. – С. 10–14.

УДК 336.226.11

**Крамаренко М. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ЕЛЕКТРОННА ЗВІТНІСТЬ ІЗ ПДВ ЯК ІНСТРУМЕНТ БОРТЬБИ З "ПОДАТКОВИМИ ЯМАМИ"**

*Анотація. Розглянуто використання податкової звітності з ПДВ як інструменту боротьби з "податковими ямами", вдосконалення якої стане дієвим способом запобігання мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ, а викриття "податкових ям" понесе за собою додаткове наповнення Державного бюджету України за рахунок сплати суб'єктами господарювання накладених на них фінансових і штрафних санкцій.*

*Аннотация. Рассматривается использование налоговой отчетности по НДС как инструмента борьбы с "налоговыми ямами", совершенствование которой станет действенным способом предотвращения минимизации налоговых обязательств по НДС, а разоблачение "налоговых ям" повлечет дополнительное наполнение Государственного бюджета Украины за счет уплаты субъектами хозяйствования наложенных на них финансовых и штрафных санкций.*

*Annotation. The use of tax reporting of VAT as an instrument against sham business, Perfection of which will be an efficient way to prevent minimize tax liabilities from VAT, and exposing "tax holes" will entail additional filling of the State Budget of Ukraine by paying entities imposed on them punitive and financial penalties are considered.*

*Ключові слова: "податкова яма", адміністрування ПДВ, електронна звітність, податковий кредит, податкове зобов'язання, інформаційна система.*

На сьогоднішній день чимало проблем у сфері оподаткування взагалі та в межах адміністрування податку на додану вартість (далі за текстом ПДВ) зокрема, пов'язано із зловживаннями з ПДВ. Так, деякі суб'єкти господарювання використовують різноманітні схеми мінімізації податкових зобов'язань, пов'язані з незаконним відшкодуванням ПДВ з державного бюджету, декларуванням необґрунтованих збитків або приховуванням справжніх прибутків [1].

Найбільш розповсюдженою схемою зловживань з ПДВ є взаємодія з підприємствами, які мають ознаки фіктивності або визнані банкрутом.

В Україні на сьогодні склалась судова практика, невизнання податкового кредиту з ПДВ, сформованого підприємствами в результаті операцій з контрагентами, які не знаходяться за визначеною в установчих документах адресою, не звітують до податкових органів, або задекларовані у звітах яких показники не відповідають сформованим первинним документам, керівники та засновники підприємств визнають свою непричетність до діяльності (створення) суб'єкта господарювання тощо [2]. Боротьба з їх викриття, знешкодження, притягнення до відповідальності причетних осіб ще добре не відпрацьована та потребує глибокого аналізу і вдосконалення. Використання електронної звітності з ПДВ як способу запобігання мінімізації податкових зобов'язань через використання "податкових ям" допоможе об'єднати інформацію щодо підприємства (підприємця) – платника ПДВ – в універсальному вигляді задля подальшого її аналізу за допомогою наявного в органах Державної податкової служби (далі за текстом ОДПС) програмного забезпечення, та викриття його взаємодії з іншими платниками податків, що мають ознаки фіктивності. Тому дана тема є актуальною та потребує подальшого опрацювання.

© Крамаренко М. В., 2010



Метою статті є розгляд електронної звітності з ПДВ як інструменту боротьби з "податковими ямами".

Недосконалість і численні проблеми механізму адміністрування ПДВ, шляхи їх вирішення в Україні широко висвітлені у фаховій економічній літературі. Здебільшого – це навчальні та навчально-методичні посібники і статті Легостаєвої О. О., Копіра О. В., Камлик М. І., Ложкіна В. Ю., Проскуріної Н. М., Кривошеєвої Н. С., Жукевича О. М., Карпінського Б. А., Залуцької Н. С., Л. Олейнікової, Бушуєвої Н. Д., Дерлеменко С. П., Василичука В. І., Л. Древаль та ін. Проблемами існування "податкових ям" здебільшого займається ДПС України.

Таке явище, як "податкова яма", відоме і бізнесменам, і податківцям. Немає відомостей, хто першим використовував це словосполучення, але принципового значення – як назвати суб'єкта господарювання, якщо він веде протиправну діяльність, – нема. В різні часи такі фірми називалися "фіктивками", "метеликами", "буферами" й т. п. Але суть їх існування не змінювалась: перекласти податкове навантаження з платника податків реального сектору економіки на інше підприємство – "податкову яму", яка, природно, ніяких податків до бюджету платити не збирається й існує тільки формально. Іншими словами, це свого роду бізнес з продажу податкового кредиту по ПДВ, а іноді навіть і інструмент витягування грошей з бюджету.

Під "податковою ямою" Є. Зубченко розуміє суб'єкт господарської діяльності, який використовується іншими платниками для одержання "вигоди" у вигляді ухилення чи мінімізації сплати податків, незаконного відшкодування ПДВ з бюджету, проведення безтоварних операцій, нетипового експорту та легалізації товарів за завищеними цінами [3]. Іншими словами – це підприємство з ознаками так званої фіктивності, яке, виписуючи податкові накладні та інші первинні документи, дає можливість своїм контрагентам формувати затратну частину і податковий кредит, при цьому не декларує валового доходу й податкових зобов'язань та не сплачує податки до бюджету.

Варіантів створення "податкових ям" безліч: від реєстрації такого підприємства на померлого або особу, що загубила паспорт і не підозрює, що вона документально числиться засновником або посадовцем якогось підприємства, і закінчуючи оформленням фірми на малозабезпечених осіб, які одержують за це незначну винагороду. В останньому випадку в такій фірмі числяться, як правило, одна – дві людини. Активів немає, тобто немає приміщення, матеріальної бази, капіталу, статутний фонд – мінімальний [4].

Ще однією явною ознакою "податкової ями" є стрибок ціни, що приходиться саме на неї. Товар приходить від реального суб'єкта через "транзитерів" до "ями" за ціною, яка "ямою" подвоюється або потроюється, і після цього (теж через "транзитерів") приходить до реального одержувача. Сам товар при цьому рухається тільки на паперах. А майже всі податкові зобов'язання осідають на фірмі, що має на балансі стіл і стілець. До того ж, як правило, "ями" реєструються в непромислових регіонах з низькою діловою активністю. В той же час у податкові органи поштою надсилають "порожні" звітні документи, у яких відображена або повна відсутність фінансової діяльності, або навіть її збитковість. У результаті діяльності "податкової ями" легалізувалися "тіньові" доходи, не платяться податки, конвертуються гроші і т. п. Держава через такі фірми втрачає мільйонні суми.

Тобто ці "ями" були створені не випадково – вони створені саме як інструмент для ухилення від сплати податків. Тому суб'єкти підприємницької діяльності, які хочуть завищити свій податковий кредит і, відповідно, зменшити суми податкових зобов'язань, самі шукають посередників, через яких це можна зробити. Чинник умислу у використанні таких схем присутній. Можливо, що підприємець не знав, з ким мав справу і випадково уклав операцію з неіснуючою фірмою. Але тут йому залишається винити тільки самого себе, оскільки саме він повівся необережно [5].

З метою застерегти себе від попадання в неприємні ситуації, пов'язані з фіктивними правочинами та невизнаними згодом податковими кредитами і додатково нарахованим податковим зобов'язанням, що тягне накладання фінансових штрафів і пені, – підприємствам необхідно ретельно перевіряти своїх контрагентів на наявність свідчення платника ПДВ або його анулювання чи відсутність реєстрації взагалі. Для цього в них є можливість скористатися в режимі on-line інформацією, що розміщена на сайті ДПАУ: [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua), у розділі "Бази даних ДПС платників податків".

Наразі ця практика набула широкого застосування. Причиною цього є не тільки проблеми з Державною податковою інспекцією (далі – ДПІ) за місцем реєстрації підприємства через неможливість доведення ненавмисного користування послугами фіктивної фірми сумлінними платниками податків, а й паперова тяганина задля коригування податкового кредиту та/чи податкового зобов'язання, необхідність надання письмових роз'яснень ОДПС та, як наслідок, позапланова перевірка з боку ДПІ, що значно обтяжує та ускладнює роботу працівників підприємства.

Але частіше співпраця з такими суб'єктами господарювання є умисною, а наслідки – досить різноманітними. Так, навмисні, неправомірні дії, зв'язані як з безпосередньою діяльністю "фіктивних фірм", так і з взаємодією з ними за певних умов, можуть привести до кримінальної відповідальності. Зокрема кожна особа, яка погодилася зареєструвати або придбати на своє ім'я, або стати номінальним посадовцем подібної структури, відповідатиме за фактом "фіктивного" підприємництва на підставі ст. 205 Кримінального кодексу України, що передбачає позбавлення волі строком до 5 років. У разі свідомого використання посадовцем реального суб'єкта господарювання як контрагент "фіктивної" фірми для навмисного ухилення від сплати податків наступає відповідальність згідно зі ст. 212 КК України, що передбачає позбавлення волі строком до десяти років. Крім того, по цій статті несуть відповідальність як співучасники номінальні керівники "фіктивної" фірми, як особи, що свідомо сприяли суб'єктам господарювання в мінімізації податкових зобов'язань. Якщо буде встановлено незаконне отримання з бюджету відшкодування ПДВ, такі дії розглядатимуться податковою міліцією, а згодом і судом, як привласнення, розтрата майна або заволодіння їм шляхом зло-

вживання службовим положенням – ст. 191 КК України передбачає за такі діяння позбавлення волі строком до дванадцяти років [3].

Державною податковою службою проводиться робота щодо виявлення та припинення протиправної діяльності суб'єктів господарювання, які не задекларували податкові зобов'язання за операціями, не обумовленими економічними причинами (цілями ділового характеру), тобто схем з використанням так званих "податкових ям" і отримувачів податкової вигоди. У випадку виявлення ОДПС підприємств, що скористалися "податковими ямами", їм надсилається письмове звернення про проведення документальної невиїзної перевірки (при цьому перевіряється податкова звітність; фінансово-господарські документи, що підтверджують сплату грошових коштів, платіжні доручення, банківські виписки, прибуткові і витратні касові ордери та інші; фінансово-господарські документи, що підтверджують передачу товарів, виконання робіт, надання послуг; господарські угоди з контрагентом, у взаєминах з якими виявлені розбіжності; платіжні доручення на перерахування ПДВ до бюджету). В разі неотримання вичерпних пояснень від платника робота з ним надалі ведеться підрозділами податкової міліції (установлюється його місцезнаходження і проводиться позапланова виїзна перевірка, а в разі його відсутності проводиться перевірка згідно з вимогами ст. 97 Карно-процесуального кодексу України з питання наявності ознак фіктивності підприємства, ухилення від сплати податків, інших порушень) [6]. За наявності відхилень і помилок, наприклад, таких, як неправильно сформований податковий кредит з ПДВ або податкові зобов'язання з ПДВ виявляються заниженими, то на суб'єкта підприємницької діяльності будуть накладені передбачені законом фінансові і штрафні санкції. Ці додаткові витрати підприємств покращать стан державної казни України на поточний рік. Тому боротьба з "податковими ямами" та детенізація економіки (викриття реальних доходів суб'єктів господарювання) є важливим напрямом в роботі ОДПС України.

Однією з основних складових боротьби з "податковими ямами" є робота з розшифровками податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів [5].

Так, починаючи з квітня 2008 року, завдяки "славнозвісному" додатку 5 до декларації з податку на додану вартість органи Податкової служби України отримали змогу провести співставлення розшифровок податкового кредиту та податкових зобов'язань у розрізі контрагентів, що дозволило практично в режимі он-лайн отримувати інформацію щодо "податкових ям" [4]. Тобто система автоматизованого співставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів стала ефективним інструментом для виявлення платників ПДВ, що мінімізують податкові зобов'язання та завищують суми ПДВ до відшкодування. А саме: якщо одне підприємство відображає суму податкового кредиту, то його контрагент має включити цю суму до податкового зобов'язання. А якщо при співставленні всіх баз даних виявляються розбіжності, тобто до податкового кредиту включили, а до зобов'язання – ні, то це і є "податкова яма" [7].

Саме за допомогою аналізу отриманих даних оперативно, на стадії декларування, підрозділами ОДПІ виявляються спроби незаконного відшкодування ПДВ з бюджету, відпрацьовується можливість зменшення кількості виїзних перевірок і покращення ситуації щодо своєчасного відшкодування ПДВ платникам, які мають на це право [1].

З метою забезпечення формування доказової бази вживаються заходи для встановлення достовірності здійснених правочинів, а саме:

- організовуються та проводяться перевірки всіх контрагентів;

- опитуються засновники, керівники підприємств-контрагентів стосовно фактичного здійснення господарських операцій та визначення осіб, причетних до оформлення документів, які стосуються фінансово-господарської діяльності підприємства [2].

Виходячи з даних управління відпрацювання схем мінімізації ДПА у Харківській області на початку 2010 року, використовуючи наявні в органах ДПС інформаційні системи, з'явилася можливість виявляти суб'єктів господарювання, яким притаманні ознаки "податкових ям", "транзитерів" і "вигодонабувачів". І в подальшому здійснювати перевірки саме цих суб'єктів господарювання, а не обтяжувати перевірки сумлінних платників податків [8]. Для реалізації цього напрямку можна використати запропонований начальником управління податкової міліції ДПА у Луганській області Ігорем Скориковим механізм боротьби з фіктивними суб'єктами господарювання через розкриття банківської таємниці, а саме надання інформації про рух грошових коштів за рахунками з метою відпрацювання ланцюга їх надходження за певним контрагентом [9]. Але це не є доцільним способом боротьби через необхідність внесення суттєвих змін в законодавство, що є досить проблематично з огляду на умови (як в політиці, так і в економіці), у яких на сьогоднішній день знаходиться Україна.

Натомість потрібно звернути увагу на вдосконалення інформаційних систем обробки даних у ДПАУ, що відбувається протягом останніх років і сприяє зменшенню затрат фінансових і людських ресурсів. Та паралельно з цим вдосконалювати податкову звітність і сприяти стовідсотковому переходу до надання її в електронному вигляді, що зробить можливим виявлення "податкових ям" на початковій стадії процесу адміністрування податків, особливо ПДВ. Таке удосконалення можливе за рахунок подання перехресної звітності, що дозволить зіставляти показники та аналізувати заявлені суми в податкових деклараціях, розрахунках та інших документах, які платники податків зобов'язані подавати в ОДПС та інші державні органи після реєстрації платником такого податку. Таким чином, буде забезпечена прозорість операцій, що здійснюються платниками податків, та допомагатиме у формуванні переліку ризикових суб'єктів господарювання, зокрема й кількості контрагентів (через виявлення помилок, порушень порядку заповнення та отримання підстав, обставин і умов для подальшої позапланової виїзної перевірки).

У результаті одразу буде формуватись перелік конкретних питань і необхідних документів до опрацювання та розробки певного напрямку діяльності підприємства чи підприємця. Вже існує під-



система "Порядок оцінки показників діяльності суб'єктів господарювання для розподілу платників податків за категоріями уваги та формування плану-графіка податкових перевірок". Залишається пристосувати її для групування ризикових платників податків залежно від показників наданої електронної звітності з ПДВ, особливо додатка 5 до декларації з ПДВ. А в межах кожної групи ранжувати підприємства за іншими показниками, які є в наявності в ОДПС. Тобто якщо її використовувати в напрямі зменшення кількості "податкових ям" і запобігання мінімізації податкового зобов'язання з ПДВ, то ефективність роботи ДПІ стане вищою, а роботі платників податків не будуть перешкоджати перевірки контролюючих органів через огріхи контрагентів. Отже, буде забезпечуватись невторчання в підприємницьку діяльність сумлінних платників [10].

Ця практика підтверджується й суттєвими кроками в удосконаленні механізму виявлення "податкових ям", що були зроблені за рахунок впровадження в експлуатацію "Автоматизованого реєстру товарно-грошових потоків та елементів ухилення від сплати платниками податків до бюджету", яка автоматизувала оформлені результати перевірок, чим зменшила документообіг та сприяла її якісному аналізу та виявленню на цій основі фактів незаконного здійснення господарської діяльності, операцій підприємств-мінімізаторів та "податкових ям". Боротьба з такими підприємствами – прерогатива податкової міліції та на законодавчому рівні проводити досудове слідство за цією категорією злочину мають право лише органи внутрішніх справ. Це значною мірою гальмує процес знешкодження фіктивних підприємств і підприємців [10].

Таким чином, необхідно посилити та вдосконалити механізм складання і подання податкової звітності, й тим самим контроль за діяльністю суб'єктів господарювання на відстані, що покращуватиме та зберігатиме час ОДПС для опрацювання конкретних виявлених порушників. З цією метою необхідно зобов'язати, застосовуючи імперативний метод податкового права, платників податків звітувати перед контролюючими органами в універсальному вигляді та в однаковий спосіб. Наприклад, створити окремі реєстри суб'єктів господарювання найбільш корумпованих, з точки зору використання "податкових ям", сфер, а саме будівництва, торгівлі тощо. Згодом за допомогою інформації, що буде в них калькою, відслідковувати звітність та окремі операції з товарами та валютою у відносинах з контрагентами та порівнювати їх із діяльністю подібних підприємств. Що буде дієвим способом співставлення результатів фірм за звітний період та виявлення порушників, з одного боку, але з іншого – це буде непрямим методом доведення фіктивності підприємств, тому інформація може бути правомірно використана як доказ у суді лише після внесення змін до законодавчої бази. Однак констатація факту порушення суб'єктами господарювання положень нормативно-правових актів – лише насторожує, через що й виникають сумніви щодо потреби змін у законодавчих нормах. Але це значно спростить роботу всіх підрозділів ДПС – оперативних, слідчих, пов'язаних із плануванням та здійсненням контрольно-перевірочних заходів.

Зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновок, що формування та подання податкової звітності з ПДВ в електронному вигляді в удосконаленому виді (перехресна звітність підприємств в універсальному вигляді) може стати дієвим інструментом боротьби з "податковими ямами" за рахунок об'єднання інформації щодо діяльності кожного підприємства в цілому та в розрізі контрагентів зокрема. Завдяки чому стане можливим за допомогою використання гіперпосилання переходити з одного звіту на інший чи їх комплектуючі задля отримання повної картини дій суб'єкта господарювання з конкретним контрагентом, кожна операція з яким несе за собою формування податкового кредиту або податкового зобов'язання з ПДВ, та звірки даних за всією звітністю щодо роботи з ним, що зменшить необхідність проведення додаткових перевірок з метою отримання цільової інформації щодо певного партнера. Унаслідок цього можна сформувати базу даних і виявити усіх ризикових контрагентів – платників податків, завдяки чому можна підвищити ефективність боротьби з фіктивними підприємствами, тобто, виявивши окремі невідповідності в операціях з одним платником податків, перевірити його співпрацю з іншими та класифікувати такі дії чи як умисні, чи як неумисні (допущення арифметичних та методологічних помилок у процесі складання звітності). Це буде запобігати подальшій незаконній роботі "податкових ям" з метою мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ інших суб'єктів господарювання.

*Наук. керівн. Коновалов Є. І.*

**Література:** 1. Робота з викриття "податкових ям" продовжується // Вісник ДПСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.visnuk.com.ua](http://www.visnuk.com.ua). 2. Чергове резонансне викриття "податкової ями" / Вісник ДПСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.visnuk.com.ua](http://www.visnuk.com.ua). 3. Зубченко Е. О ямах на налоговых дорогах / Е. Зубченко // Частный предприниматель. – 2008. – № 24. – С. 15–19. 4. Віртуальна реальність для податківців – Бачити глибше, діяти оперативніше // Вісник ДПСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.visnuk.com.ua](http://www.visnuk.com.ua). 5. Осторожно: налоговая яма. Прес-служба ДПА в м. Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua). 6. Щодо діяльності органів ДПС по відпрацюванню розбіжностей та "податкових ям". Управління відпрацювання схем мінімізації платежів до бюджету ДПА у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dpa.kharkov.ua](http://www.dpa.kharkov.ua). 7. 159 суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб використовували "податкові ями". Прес-служба ДПА України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zak.sta.gov.ua](http://zak.sta.gov.ua). 8. Щодо результатів роботи управління відпрацювання схем мінімізації платежів до бюджету у січні – лютому 2010 року. Управління відпрацювання схем мінімізації ДПА у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dpa.kharkov.ua](http://www.dpa.kharkov.ua). 9. Скориков И. За организаторов "налоговых ям" взялась налоговая милиция [Электронный ресурс] / И. Скориков. – Режим доступа : [rakurs.pl.ua/kriminal](http://rakurs.pl.ua/kriminal). 10. Регурецький В. Централізація інформаційних потоків сприятиме поліпшенню співпраці влади та бізнесу / В. Регурецький // Вісник ДПСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.visnuk.com.ua](http://www.visnuk.com.ua).

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## МОТИВАЦІЯ КОЛЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Анотація. Проаналізовано окремі теоретичні аспекти мотивації, а саме сутності поняття "мотивації" та "мотив". Досліджено колективні методи мотивації на підприємствах.*

*Аннотация. Проанализированы некоторые теоретические аспекты мотивации, а именно сущность понятия "мотивация" и "мотив". Исследуются коллективные методы мотивации на предприятиях.*

*Annotation. The theoretical aspects of motivation, especially the terms "motivation" and "motive" are analyzed. Team methods of motivation on enterprises is studied.*

*Ключові слова: мотивація, мотив.*

Одним з найважливіших питань теорії та практики менеджменту в сучасних умовах є мотивація колективів підприємств та організацій. Дане питання знаходиться в полі зору упродовж тривалого періоду часу. Результатами досліджень є відомі сьогодні роботи та експерименти Ф. Тейлора, А. Файоля, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Л. Портера, тощо. Однак і в сучасних умовах питання не втрачає актуальності. Поява нових галузей і сфер підприємницької діяльності, розвиток науково-технічного прогресу приводить до необхідності створювати нові умови роботи працівників, а також розробляти та удосконалювати методи та форми мотивації персоналу. Доказом цього є поява нових робіт як вітчизняних (Колот О. М., Сладкевич В. П., Дмитренко Г. А.), так і закордонних авторів.

Вивчаючи роботи сучасних економістів, можна спостерігати деякі розбіжності в термінології, що вимагає уточнення певних понять і формулювань. Крім того, останнім часом більшість авторів зосереджуються на системах та методах мотивації індивідуальних результатів кожного працівника. Проте слід брати до уваги, що ефективність роботи будь-якої організації чи підприємства обумовлюється сполученою роботою всього колективу, тому треба значну увагу приділити саме колективним методам і формам мотивації.

Метою даної роботи є дослідження сутності поняття мотивації, а також колективних методів мотивації.

Питання мотивації цікавить фахівців з психології, соціології, економіки. Для нас інтерес становить саме економічна точка зору. З огляду на це можна навести такі приклади визначення поняття мотивація. Мотивація — це "процес побудження работников к деятельности для достижения целей организации" [1, с. 6]; "сукупність усіх мотивів, які справляють вплив на поведінку людини" [2, с. 17] тощо.

З огляду на наведені поняття, мотивація трактується як сукупність факторів, сукупність мотивів, процес тощо. Загалом можна дійти такого висновку. Мотивація — процес, у якому поєднуються внутрішні та зовнішні фактори (сили), що спонукають людину до дій, спрямованих на досягнення визначених цілей організації і особистих цілей.

Ключовим поняттям при вивченні мотивації є поняття мотиву. В літературі можна зустріти такі визначення цього поняття. Мотив — це "своєрідна реакція людей на інтереси, а отже, на усвідомлені потреби" [2, с.11], "то, что вызывает определенные действия человека" [3, с.143]. Отже, мотив — це усвідомлення потреби та вибір людиною певних дій.

Основною метою мотивації колективів є поєднання мотивів окремих працівників і спрямування діяльності кожного на досягнення спільної мети підприємства. Завдання керівника підприємства — створити такі умови роботи та оплати праці, щоб колектив вбачав можливим досягнення особистих цілей лише за умов досягнення цілей підприємства. Це можливо в тому випадку, коли винагорода працівників безпосередньо залежить від результатів діяльності підприємства.

Сьогодні підприємства використовують різні методи та форми колективної мотивації. Слід зазначити, що при створенні системи колективної мотивації мова йде про залежність розміру винагороди підрозділу (а значить й кожного працівника) від загального результату діяльності підприємства. Як показують статистичні дані, за останні два роки динаміка зміни розміру прибутків підприємств різних галузей народного господарства та тенденція розміру виплат по заробітній платі і премій не залежать повною мірою один від одного. При створенні системи колективного стимулювання принцип співвідношення результату — витрати повинен бути домінуючим.

У зв'язку з цим, на думку автора, інтерес становить така форма колективної мотивації як система участі у прибутках підприємства. Перевагами цієї системи є установлення взаємозв'язку між результатами та витратами. Застосовуючи таку систему, поєднуються як матеріальні, так і моральні методи мотивації. Труднощі полягають у встановленні нормативів та методики, за якою слід розпо-



діляти загальний преміальний фонд серед підрозділів підприємства. Ще одне питання — установлення загального розміру преміального фонду таким чином, щоб не порушувати рівноваги між розмірами фондів економічного стимулювання. Таким чином, раціональна та науково обґрунтована система участі у прибутках дозволяє пом'якшити протиріччя, що виникають при розробці методів колективної мотивації. Вирішення цих питань має не тільки теоретичне, а й практичне значення.

Наук. керівн. Яндола К. О.

**Література:** 1. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. — 337 с. 2. Уткин З. А. Основы мотивационного менеджмента / З. А. Уткин. — М. : ЭКМОС, 2000. — 351 с. 3. Дмитриенко Г. А. Мотивация и оценка персонала / Г. А. Дмитриенко. — К. : МАУП, 2002. — 246 с.

**Одрінська П. О.**

УДК 33.16

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## НАВЧАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Анотація. Обґрунтовано доцільність застосування концепції організації, що самонавчається, як можливий варіант ефективного розвитку та навчання персоналу.*

*Анотация. Обосновано целесообразность использования концепции само обучающейся организации как возможный вариант развития и обучения персонала.*

*Annotation. The usefulness of the concept of a learning organization as a possible way of developing and training is proved.*

*Ключові слова: персонал, навчання, розвиток, знання, навички.*

На сьогоднішній день існує стійка тенденція розглядання персоналу організації не як робочої сили чи трудових ресурсів, а як капіталу, вкладення у який приносить значний дохід для підприємства. Якість знань, яким володіє персонал, а також швидкість їх здобуття й оновлення, перетворюються на провідний фактор управління кадрами, саме тому питання навчання персоналу є актуальним на сьогодні.

Дослідженням питань з розвитку та навчання персоналу займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як Гриньова В. М., Савченко В. А., Кібанов А. Я., Беседіна В. Н., Карташов С. А., Крушельницька О. В., Левченко М. М., Д. Джой-Метьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте та ін.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування концепції організації, що самонавчається, для підвищення якості розвитку та навчання персоналу промислового підприємства.

Прикладною проблемою, що виникає на більшості вітчизняних підприємств, є відсутність систематично діючого процесу навчання персоналу, який був би постійним і безперервним. Звідси виникає наукова проблема, яка полягає в необхідності обґрунтування доцільності впровадження системи безперервного навчання на сучасних підприємствах.

Як показує світова практика, сьогодні для забезпечення ефективної діяльності підприємства недостатньо лише підібрати персонал, вимагається зробити в "людський капітал" відповідні інвестиції. За твердженням американського вченого Е. Денісона, інвестиції в "людський капітал" приносять у 5 – 6 разів більше прибутку, ніж у виробництво. За даними аналітиків США, зростання інвестицій у навчання на 10 % збільшує продуктивність праці на 8 %, тоді як збільшення капіталовкладень у виробництво на 10 % підвищує продуктивність праці на 4 % (тобто ефективність у два рази нижче) [1, с. 28–31].

Аналіз харківського підприємства ВАТ "Електромашина" як об'єкта дослідження свідчить, що інвестиції в навчання персоналу не є достатньо високими. Загальний бюджет на навчання працівників за 2009 рік склав 174 415 грн, що становить трохи більше 1 % фонду оплати праці підприємства. Але такі грошові витрати можуть забезпечити лише участь персоналу в короткострокових тренінгах 2 – 3 рази на рік.

Досить очевидно, що на сьогодні для досліджуваного підприємства вкрай важливим є пошук засобів стабілізації його стану, а також розвитку в майбутньому. На думку автора, найбільш доцільним є використання вже наявних у підприємства людських ресурсів для подальшого їх розвитку та вдосконалення. Обираючи цей спосіб, компанія стає на шлях перетворення на організацію, що са-

© Одрінська П. О., 2010

монавчається, яку Пітер Сенге, засновник цього поняття, визначає як місце, у якому люди постійно розширюють свої можливості створення результатів, до яких вони насправді прагнуть, у якому ви-рошуються нові широкомасштабні способи мислення, у якому люди постійно вчать тому, як вчи-тись разом [2, с. 44].

Практикою організацій, що самонавчаються, сформовано основні принципи їх діяльності, які можуть бути застосовані і на досліджуваному підприємстві:

- навчатися швидше, ніж конкуренти;
- навчатися всередині організації;
- навчатися поза організацією;
- навчатися за вертикаллю – від вершини до основи організації;
- ставити правильні запитання і застосовувати навчання "в дії";
- прогнозувати майбутнє, створюючи сценарії та навчатися на них;
- застосовувати на практиці набуті знання та навчатися на них;
- навчатися швидше, ніж відбуваються зміни у зовнішньому середовищі;
- навчатися в тих сферах, де навчання раніше не практикувалося [3, с. 45 – 51].

На думку автора, для ВАТ "Електромашина" буде доцільним розширення існуючого процесу навчання персоналу і створення загального механізму організації, що навчається, який діяв би за такими напрямками:

1. Навчання для ліквідації розриву між посадовими вимогами та особистими якостями.
2. Навчання за новими напрямками розвитку підприємства.
3. Навчання для освоєння нових прийомів і методів виконання трудових операцій.
4. Навчання для підвищення загальної кваліфікації.
5. Первинне навчання та перекваліфікація відповідно до завдань підприємства і специфіки виконуваних робіт.

Звичайно, як будь-яке нововведення, створення організації, що самонавчається, несе із собою певні труднощі: це безумовне розширення капіталовкладень у персонал, необхідність менеджерам навчитись передавати свої владні повноваження, складність набуття робітниками таких якостей, як гнучкість, готовність ризикувати, здатність діяти в умовах невизначеності, вміння прийняти на себе відповідальність, готовність отримати нові навички та знання, вчитися на досвіді, довіряти один одному. Подолання цих перешкод – справа, яку доведеться виконати самим менеджерам, адже лише від них залежить, наскільки ефективно реалізуватиметься запропонована концепція стосовно усього підприємства в цілому.

Таким чином, якщо запропонована концепція буде успішно реалізована на ВАТ "Електромашина", дане підприємство згодом зможе значно знизити свої витрати як коштів, так і часу на отримання необхідної інформації, підвищити креативність та ініціативність персоналу. Крім того, це дасть змогу значно скоротити чисельність менеджерів проміжної ланки, у яких зникне необхідність. Зростання швидкості прийняття рішень та ефективного виявлення потреб споживачів також є одним із позитивних результатів упровадження концепції організації, що самонавчається.

*Наук. керівн. Петренко О. О.*

**Література:** 1. Шоптенко В. Новые возможности бизнес-образования / В. Шоптенко, Д. Кайсин, Д. Конанчук // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 4. – С. 28–34. 2. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации / П. Сенге. – М. : Олимп-Бизнес, 2009. – 448 с. 3. Мильнер Б. З. Управление знаниями / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 178 с.

УДК 331.108.37:004.78

**Льоля А. В.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІ ВІДЕОКОНФЕРЕНЦІЇ**

*Анотація. Розглянуто технологію відеоконференцій як варіант удосконалення процесу підбору персоналу на промисловому підприємстві.*

*Аннотация. Рассматривается технология видеоконференции как вариант усовершенствования процесса подбора персонала на промышленном предприятии.*

© Льоля А. В., 2010



*Annotation. The technology of video-conference, as an option of improving the process of recruiting the staff on industrial enterprise is considered.*

*Ключові слова: підбір персоналу, технологія підбору, відеоконференція, вакансія, ефективність.*

Підбір грамотних і кваліфікованих працівників є необхідною умовою для ефективного функціонування та розвитку підприємства. Процес підбору персоналу, як правило, відбувається при гострому браку часу, коли відкласти пошук необхідного співробітника вже неможливо, а єдиного ефективного способу зробити правильний вибір за короткий термін просто не існує. Тому підбір персоналу є важливою ланкою усього процесу управління персоналом на підприємстві, що підкреслює актуальність теми дослідження.

Вивченням питання управління та підбору персоналу займалися такі вчені, як Гриньова В. М., Назарова Г. В., Гавкалова Н. Л., Шекшня С. В., Черчикова І. Н., Литвинцева Н. А., Кібанов А. Я., Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. та ін.

Метою написання даної статті є теоретичний аналіз аспектів підбору персоналу, що діє на підприємстві ВАТ "Харківський молочний комбінат", і розробка заходів щодо вирішення виявлених проблем.

Прикладною проблемою, що виникає на більшості сучасних підприємств, а в тому числі і на ВАТ "Харківський молочний комбінат", є недосконалість системи підбору персоналу, яка задовольнила б усі потреби в кадрах.

Проведений аналіз руху робочої сили на досліджуваному підприємстві дозволив виявити, що показник плинності кадрів є доволі високим. Така ситуація призводить до негативних тенденцій, адже це значною мірою викликано тим, що підприємство не спроможне забезпечити в повному обсязі потреби робітників. Така невдоволеність персоналу призводить до того, що керівникам доводиться оперативно шукати шляхи покриття потреби в кадрах. Це викликає виникнення значних витрат підприємства на підбір персоналу, адже, як показали проведені розрахунки, в даній організації за рік звільняється в середньому 150 осіб, тому менеджерам, щоб заповнити одну вакантну посаду, в середньому, доводиться провести співбесіду, як мінімум з п'ятьма кандидатами. Таким чином, витрати часу і коштів за умови використання такого методу підбору персоналу на досліджуваному підприємстві є дуже високими.

Для подолання проблем, що виникли на підприємстві ВАТ "Харківський молочний комбінат", автором було запропоновано застосовувати в процесі підбору персоналу відеоконференції, які є незамінними помічниками в роботі фірм з розгалуженою мережею філій. Вони використовуються для координації управління, ефективного вирішення поточних бізнес-завдань, що вимагають відправлення співробітників у коштовні відрядження. Так, у середньому, вартість однодобового відрядження менеджера з Харкова до Києва з метою підбору нових співробітників складає 1 200 гривень, тоді як за умови використання технології відеоконференцій цієї суми вистачить на місяць безперервного спілкування з кандидатами.

Але економія витрат на відрядження – це не єдина перевага даної технології, адже головне те, що завдяки використанню відеоконференцій підвищується ефективність безпосереднього процесу підбору персоналу. Так, завдяки тому, що кандидати не поспішають швидше повернутися на роботу або втомилися від багатогодинної дороги чи перельоту, вони будуть більш розкуті та неодмінно використають можливість показати свої найкращі якості. Крім того, дана технологія дозволяє створити електронну базу відеозаписів інтерв'ю для подальшого використання зібраної інформації в разі виникнення потреби. Важливим також є те, що використання такої новітньої технології справляє позитивний вплив на імідж підприємства, а також може привернути увагу ЗМІ та відгуки в мережі Інтернет, тому на оголошення про вакансію вірогідно може відгукнутися більше кандидатів [1; 2].

Звичайно, дана технологія має певні недоліки. По-перше, це психологічний дискомфорт, що виникає під час спілкування за допомогою відеоконференцій [3]. Стандартна реакція всіх, хто пройшов через таку співбесіду – відчуття, що це виглядає складнішим за звичайне інтерв'ю. Для пом'якшення дії даного чинника дискомфорту доцільно ретельно підготувати менеджерів, які здійснюватимуть підбір персоналу, провести для них спеціальні тренінги, на яких психологи навчать їх уникати найбільш розповсюджених проблем, що виникають під час спілкування за допомогою відеоконференцій і створювати доброзичливу атмосферу для кандидата на посаду [4].

Певні незручності під час відеоконференцій пов'язані також з не завжди високою якістю відеозображення та, як наслідок, запізнюванням реакції співрозмовника. Їх можна уникнути за допомогою правильної інтеграції технології відеоконференції в процес підбору персоналу та наявності відповідної технічної підтримки.

Таким чином, можна зробити висновок, що відеоконференції мають багато переваг, які покращують собою існуючі недоліки. Крім того, багатьох проблем можна уникнути, правильно та якісно запровадивши цю технологію у процес підбору персоналу сучасного підприємства. Упровадження використання відеоконференцій на досліджуваному підприємстві ВАТ "Харківський молочний

комбінат" дозволить якісно змінити процес підбору персоналу, зробити його менш витратним і складним.

Наук. керівн. Петренко О. О.

**Література:** 1. Ващенко Г. М. Підбор персоналу с помощью видеоконференцсвязи – за и против [Электронный ресурс] / Г. М. Ващенко. – Режим доступа : [http://www.muzbazar.ru/244/#\\_Точ225910842](http://www.muzbazar.ru/244/#_Точ225910842). 2. Шекшня С. В. Управление персоналом в современной организации : учебно-практическое пособие / С. В. Шекшня. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Интел-Синтез, 2006. – 324 с. 3. Крушельницка О. В. Управление персоналом : навчальний посібник / О. В. Крушельницка, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2005. – 308 с. 4. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 638 с.

УДК 005.32:331.101.3

**Кальницька О. В.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ КОЛЕКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Анотация. Присвячено особливостям мотивации коллективов на предприятии.*

*Аннотация. Посвящено особенностям мотивации коллективов на предприятии.*

*Annotation. The features of motivation of the enterprise staff are suggested.*

*Ключові слова: мотивація, колектив, підприємство.*

Ефективне управління неможливе без розуміння того, що рухає людиною і спонукає її до діяльності, як та якими методами мотиви можуть бути приведені в дію. Для того щоб підприємство могло вижити в умовах жорсткої конкурентної боротьби, керівник має спиратися на дієву систему мотивації кожного працівника. Якщо ця система розроблена правильно, то керівник дістає можливість координувати зусилля багатьох людей і спільно реалізовувати потенційні можливості колективу на благо підприємства й суспільства в цілому.

Основна мета дослідження полягає в теоретичному і методологічному обґрунтуванні чинників, що трансформують діяльність трудового колективу в процесі становлення ринкових відношень.

В умовах економічних перетворень і становлення ринкових стосунків з'являються нові критерії оцінки якості колективної продуктивної праці, участю трудового колективу в управлінні виробництвом, творчій активності працівників з формування ринкових стосунків [1].

У даній роботі на основі аналізу існуючих підходів запропоновано таке поняття мотивації трудового колективу: мотивація — це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб та для досягнення цілей організації.

Мотивація окремих працівників і колективу в цілому до досягнення високих результатів інтенсивно досліджувалась у соціальних науках. Американський соціолог Д. Янkelович опублікував результати досліджень, він виявив, що існують економічні, соціальні, моральні й індивідуальні фактори стимулювання мотивації [2]. Матеріальна мотивація має певні переваги, але при всій ефективності й універсальності грошових заохочень обмеження тільки матеріальною мотивацією не принесе бажаного результату.

Члени будь-якого колективу — це люди з різними життєвими цінностями й установками, до того ж видачею премій і бонусів сприяти згуртованості колективу досить проблематично. Більш того матеріальні заохочення розраховуються на підставі результатів виконаної роботи й можуть варіюватися навіть у людей, що займають однакове становище в службовій ієрархії. Все це нерідко викликає невдоволення й сприяє створенню здорової атмосфери в колективі. В багатьох випадках просто необхідна якась моральна компенсація, тобто фактор, що буде урівноважувати, в ролі якого виступають методи нематеріального заохочення [2].

© Кальницька О. В., 2010



За даними проведеного дослідження стосовно провідних факторів мотивації трудових колективів найбільш важливими факторами, що впливають на мотивацію в колективі, є: слухна оплата праці, задоволеність від якісно виконаної роботи, оволодіння новими навичками, повага оточуючих, комфортні умови праці й гнучкий робочий графік, відчуття своєї потреби людям. Найменш важливими факторами мотивації є: службове просування, рутинна необтяжлива робота.

Таким чином, можна сформулювати наступні рекомендації щодо роботи керівника: організувати та упроваджувати такі роботи, які припускають оволодіння новими навичками; більше звертати увагу на необхідність різних форм морального заохочення своїх підлеглих; більше хвалити співробітників, що заслуговують цього, оскільки практично половина колективу відчуває потребу в похвалі керівника; періодично проводити опитування задоволеності підлеглих умовами роботи й самою роботою з метою керування процесом мотивації в колективі.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

**Література:** 1. Андреева Г. Н. Социальная психология / Г. Н. Андреева. – М. : МГУ, 1980. – 415 с. 2. Янkelович Д. Осилити вплив науки / Д. Янkelович. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с.

**Дорошина В. В.**

УДК 005.336.4

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗНАННЯМИ**

*Анотація. Розглянуто особливості управління організаційними знаннями в сучасних умовах.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности управления организационными знаниями в современных условиях.*

*Annotation. The basic items of organizational knowledges management are studied.*

*Ключові слова: управління знаннями, організаційні знання.*

Велику роль у діяльності сучасних українських підприємств, які проводять інноваційну діяльність, відіграє підвищення уваги до організаційних знань, які, у свою чергу, визначають конкурентоспроможність підприємств і виступають найголовнішим ресурсом їх розвитку.

Питанням управління організаційними знаннями займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених з менеджменту, економіки, управління персоналом, інтелектуальним капіталом та знаннями. Цей напрямок досліджень насамперед пов'язаний з такими видатними іменами, як Т. Стюарт, Брукінг Е. Н., Едвінсон, І. Нонака і Х. Такеучі, У. Буковіч і Р. Уільямс, Т. Давенпорт, а також Мільнер Б. З. та багато інших.

Однак особливості та фактори, що впливають на управління організаційними знаннями, досліджені недостатньо, що і зумовило актуальність обраної теми.

Метою даної статті є аналіз особливостей та підходів до управління організаційними знаннями на українських підприємствах у сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання: проаналізовані підходи до визначення поняття організаційні знання; розроблені рекомендації щодо виокремлення етапів управління організаційними знаннями на підприємстві.

Категорія "організаційне знання" є комплексною й складається із двох компонентів:

1. Знання співробітників підприємства, що включають у себе професійні й персональні навички, уміння, думки, здібності, відчуття, досвід, способи комунікації, ділові й особисті контакти.
2. Знання членів інших організацій, взаємодіючих з підприємством, які передаються йому при спільному вирішенні завдань, пов'язаних з відповідними сферами діяльності [1].

© Дорошина В. В., 2010



У результаті проведеного аналізу підходів щодо визначення поняття "організаційні знання" автором було структуровано усі визначення за ключовими словами. Так, більшість учених (33 %) вважають, що організаційне знання – "це сукупність принципів, фактів, досвіду, навиків та правил"; 22 % — "стратегічний ресурс підприємства"; 12 % — "це все, що має вартість для організації"; 11 % – "продуктивна характеристика підприємства"; 11 % — "це пам'ять про минуле, здатність відтворення та зіставлення інформації, бізнес-культура".

Таким чином, розглянувши наведені тлумачення, в роботі запропоновано наступне визначення поняття "організаційного знання" — це думки і досвід, факти і принципи, підходи і ідеї відносно того, як має бути організоване виробництво на підприємстві; ці знання виявляються в навиках і уміннях людей, поведінці і діях організації. Ці знання потребують особливого підходу в управлінні з урахуванням особливостей об'єкта управління.

У даній роботі за основу прийнято визначення управління знаннями, запропоноване У. Буковичем, Р. Вільямсом, у якому під управлінням знаннями розуміється усвідомлене й компетентне використання людиною або підприємством своїх інтелектуальних ресурсів у контексті ситуації ухвалення рішення, коли суб'єкт може відповісти на питання: що, як, чому й навіщо [2].

Управління знаннями як процес передбачає реалізацію низки певних етапів, серед яких у роботі пропонується виділити такі:

- визначення вимог потенційних користувачів;
- здобування знань;
- документування та зберігання знань;
- оцінка кращого досвіду;
- обмін знаннями;
- розробка підтримуючої інфраструктури.

Таким чином, застосування процесного підходу в управлінні організаційними знаннями дозволяє врахувати їх специфіку як об'єкта управління та особливості їх формування на українському підприємстві.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

---

**Література:** 1. Воронкова А. Построение модели управления знаниями предприятия / А. Воронкова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – С. 148. 2. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 503 с.

УДК 336.226.112.3

**Біла І. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ЗНИЖОК У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ**

*Анотація. Розкрито сутність знижок у роздрібній торгівлі та порядок відображення їх у податковому обліку. Надання знижок покупцям повинно здійснюватися на основі відповідного розпорядчого документа та, керуючись нормативно-правовою базою, необхідно дотримуватись основних правил податкового обліку.*

*Аннотация. Раскрыто сущность скидок в розничной торговле и порядок отображения их в налоговом учете. Предоставление скидок покупателям должно осуществляться на основании соответствующего распорядительного документа и, руководствуясь нормативно-правовой базой, необходимо соблюдать основные правила налогового учета.*

*Annotation The essence of discounts in retail business and order of their reflection in tax account are studied. Granting discount to buyers must be produced on the grounds of document and following normative-legal base, that's why it is necessary to keep the main rules of tax account.*

*Ключові слова: знижки, роздрібна торгівля, порядок відображення знижок, податковий облік.*

У сучасній роздрібній торгівлі великі супермаркети та інші магазини роздрібної торгівлі зі значним вибором товарів усе частіше використовують такий метод залучення покупців, як надання різноманітних торгових знижок. Застосування такого методу часто дає можливість отримувати додатковий

---

© Біла І. В., 2010



прибуток за рахунок збільшення товарообігу. Таким інструментом користуються практично всі суб'єкти господарювання, зацікавлені в ефективному збуті своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Тому для них актуальним є питання щодо правил відображення знижок в у податковому обліку.

Дослідженням податкового обліку знижок у роздрібній торгівлі займалися Е. Самарченко, Е. Кушина, Н. Белова, Ю. Савицька, В. Носов.

Метою статті є дослідження процесу ведення податкового обліку знижок у роздрібній торгівлі.

Знижки, як правило, пов'язані із формуванням стійкого попиту на певний товар, завоюванням ринку, стимулюванням постійних покупців або з бажанням продавця в короткі терміни позбавитися від товару або продукції, що не мають достатнього попиту [1].

Основною метою надання знижок є залучення нових покупців, а також спонукання постійних клієнтів, що призводить до збільшення обсягів продажу [2].

У роздрібній торгівлі в більшості випадків застосовуються знижки, що наведені на рисунку [3].

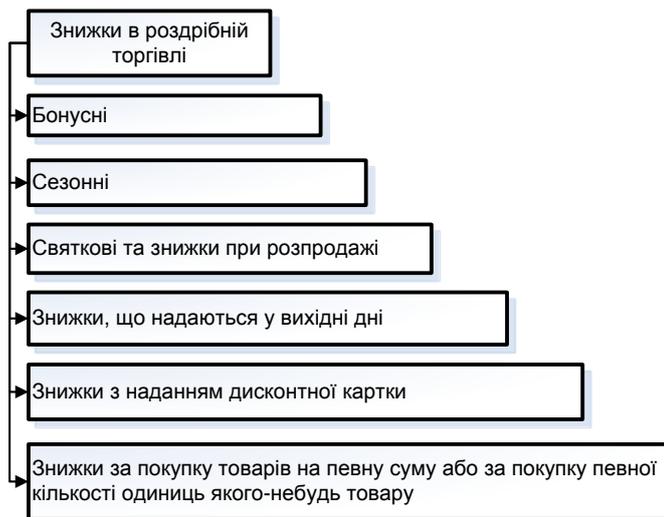


Рис. Види знижок у роздрібній торгівлі

Для обґрунтування надання покупцям знижок на підприємстві повинен бути виданий наказ, що регламентує порядок і умови надання знижок. Інформування покупців про знижки, що надаються, може відбуватися як безпосередньо в пунктах продажу через продавців або вивіски усередині приміщення, так і за допомогою спеціальних щитів [4].

Можливість надання знижок абсолютно всім покупцям або вибірково деяким їх категоріям за певним принципом (залежно від умов договору купівлі-продажу) відповідає нормам Господарського кодексу України (далі ГКУ) і Закону України "Про ціни і ціноутворення".

Так, ст. 190 ГКУ і ст. 7 ЗУ "Про ціни і ціноутворення" передбачена можливість застосування вільних цін на всі види продукції (робіт, послуг), за винятком тих, на які встановлені державні ціни. При цьому вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно [5; 6].

Разом з тим, оголошуючи про надання знижок на товари (роботи, послуги) та їх розпродаж, підприємству слід пам'ятати про обмеження, пов'язані із застосуванням звичайних цін, уведених податковим законодавством.

Відповідно до пп. 1.20.1 ЗУ "Про податок на прибуток підприємств" звичайною ціною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведене зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню справедливих ринкових цін. Так, згідно з п. 7.4 цього ж Закону саме звичайні ціни є базою для визначення валового доходу при продажі товарів всім платникам цього податку або нестандартним його платникам, у тому числі і при продажі товарів покупцям-фізичним особам [7].

Орієнтуватися на звичайні ціни при нарахуванні податкових зобов'язань щодо податка на додану вартість (далі ПДВ) вимагає і п. 4.1 ЗУ "Про ПДВ". При цьому платникові податків надається право варіювати в 20 % коридорі від звичайної ціни, якщо при наданні знижок звичайною ціною вважати продажну ціну товару без знижки [8].

Пам'ятаючи про такі вимоги і знаючи принципи визначення звичайної ціни, зафіксовані в п. 1.20 ЗУ "Про податок на прибуток підприємств", продавець цілком може довести, що ціни зі знижками, встановлені ним при проведенні розпродажів, відповідають рівню звичайних цін [7].

Порядок визначення звичайної ціни описаний у пп. 1.20.2 цього Закону. Згідно з цим підпунктом при визначенні звичайної ціни враховуються, зокрема, звичайні при укладанні угод між непов'язаними особами надбавки або знижки в ціні. Зокрема, враховуються знижки, пов'язані з [7]:

- сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги);
- втратою товарами якості або інших властивостей;
- закінченням (наближенням дати закінчення) терміну зберігання (придатності, реалізації);
- збутом неліквідних або низьколіквідних товарів;

маркетинговою політикою, зокрема при просуванні товарів (робіт, послуг) на ринки; наданням зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів.

Тобто для підтвердження звичайності ціни необхідно, щоб і знижка, що надається, була звичайною. У зв'язку з цим основним правилом, що підтверджує "звичайність" знижок, є невідбирковість у їх наданні (тобто право на отримання знижки повинні мати всі покупці за однакових умов продажу товару).

Розглянемо ситуації, при яких продажна ціна зі знижкою є звичайною ціною (табл. 1).

Таблиця 1

**Приклади надання знижок і рекомендації щодо вирішення таких ситуацій**

№ п/п	Ситуація	Рекомендації щодо вирішення ситуації
1	Магазин, що реалізовує комп'ютерну техніку, проводить акцію, в результаті якої школярі і студенти можуть отримати знижки на монітори в розмірі 12 % за умови пред'явлення ними табелів і залікових книжок з відмітками "відмінно"	У цьому випадку за умовою рекламної акції знижка на товар надається певному колу покупців – школярям і студентам, проте для цього кола вона є невідбирковою, оскільки кожен школяр або студент, що має у своєму табелі або заліковій книжці відмітку "відмінно", може придбати монітор зі знижкою на однакових для цього кола покупців умовах продажу. При таких обставинах продажна ціна зі знижкою, за якою товар реалізується покупцям, і буде звичайною ціною, при цьому продавець відобразить валовий дохід та податкові зобов'язання щодо ПДВ
2	Магазин на честь свого 10-ліття проводить рекламну акцію, в ході якої з 26 по 31 жовтня всім покупцям надається можливість придбати будь-який товар зі знижкою в розмірі від 5 % до 50 %. Конкретний розмір знижки визначається на місці шляхом її миттєвого розіграшу за допомогою лототрона	Оскільки в цій ситуації право на отримання знижки мають усі покупці і для них установлені однакові умови продажу товарів, ціна зі знижкою для кожного покупця є індивідуальною, а значить, її можна вважати звичайною. Порядок відображення нарахованих знижок у податковому обліку підприємства-продавця залежить від того, коли вона надана: у момент продажу товарів або після їх продажу [9]
3	Покупець придбав товар вартістю 720 грн (без ПДВ – 600 грн; ПДВ 20 % – 120 грн) і отримав від продавця дисконтну накопичувальну картку. Знижка за цією карткою складає 5 % вартості покупки. Покупець сплачує в касу магазину 720 грн, а на його картці нараховується бонус в сумі 36 грн, яким можна буде скористатися при наступній покупці. Наступного разу покупець здійснює покупку на 960 грн (без ПДВ – 800 грн; ПДВ 20 % – 160 грн). Сума знижки складає 48 грн	Якщо покупець під час другої покупки вирішить скористатися і накопиченими бонусами (36 грн), і знижкою, наданою при другій покупці (48 грн), він заплатить у магазині 876 грн (960 грн – 36 грн – 48 грн). За бажанням накопити бонуси споживач заплатить у касу магазину 960 грн, а на його картці у вигляді бонусів числитиметься вже 84 грн (36 грн + 48 грн) як передоплата майбутніх покупок. Бонуси, які нараховуються на картці, покупець отримує не безкоштовно – вони фактично оплачуються ним при здійсненні покупок. А це означає, що сума таких бонусів не є доходом покупця. Видача дисконтної накопичувальної картки не викликає ніяких податкових наслідків у сторін договору. А ось при продажі товару за загальноустановленими правилами у продавця виникає валовий дохід на суму вартості товару за мінусом знижки, а у покупця на цю ж суму – валові витрати [9]

Розглянемо ситуацію, у якій застосовується бонусна (накопичувальна) програма (табл. 1). При застосуванні бонусних (накопичувальних) програм покупець може накопичувати суму знижки на своїй дисконтній пластиковій картці і в будь-який зручний для себе момент придбати товар за ціною за мінусом накопиченої знижки.

Підтвердити звичайність ціни зі знижкою можна і за допомогою пп. 1.20.3 ЗУ "Про податок на прибуток підприємств", який передбачає таке: для товарів (робіт, послуг), що продаються шляхом публічного оголошення умов їх продажу, звичайною признається ціна, що міститься в такому публічному оголошенні. Публічне оголошення умов продажу – це оголошення, призначене невідзначеному колу осіб, тобто всім покупцям [7].

Оголошення про акцію, що проводиться, припускає надання знижок певного розміру, розміщене в торговій залі магазину, в пресі, на телебаченні, в Інтернеті, цілком можна вважати публічним оголошенням умов продажу акційного товару (адже воно звернене до всіх покупців і установлює для них однакові умови продажу). Тому ціна на товар зі знижкою в цілях оподаткування вважатиметься звичайною.

Розглянемо ситуацію, при якій знижки надаються у момент продажу товарів: магазин з 1 по 31 жовтня проводить розпродаж літньої колекції джинсів провідної торгової марки зі знижкою 30 % від їх роздрібної ціни.

Залишки товарів на початок місяця склали 180 000 грн по роздрібних цінах. Торгова націнка в залишках товарів – 50 000 грн.

Протягом жовтня підприємство придбало товари на суму 48 000 грн. (без ПДВ – 40 000 грн; ПДВ 20 % – 8 000 грн). На придбані товари нарахована торгова націнка в сумі 12 000 грн. Продажна вартість придбаних товарів склали 52 000 грн.



У жовтні реалізовані товари на суму 120 000 грн. (без ПДВ – 100 000 грн; ПДВ 20 % – 20 000 грн), зокрема джинси провідної торгової марки з 30 % знижкою - на суму 35 000 грн. Сума знижки скла-ла 15 000 грн.

У податковому обліку такі операції відображаються записами, наведеними в табл. 2.

Таблиця 2

**Порядок обліку знижок, наданих у момент продажу товарів [4]**

№ п/п	Зміст господарської операції	Валовий дохід	Валові витрати
1	Отримані товари від постачальника	–	40000
2	Відображений дохід від реалізації товарів ( з урахуванням знижки)	100000	–

У податковому обліку сума знижок, які надані в момент продажу товарів, окремо не відображається, оскільки остаточна ціна продажу товарів формується вже за вирахуванням знижки. Така остаточна ціна, яка з урахуванням п. 1.20 ЗУ "Про податок на прибуток підприємств" є звичайною, включається у валовий дохід підприємства на підставі пп. 4.1.1 цього ж Закону і є базою для нарахування податкових зобов'язань щодо ПДВ згідно з п. 4.1 ЗУ "Про ПДВ" [8].

Розглянемо ситуацію, при якій знижки надаються після продажу товарів: підприємство, що здійснює оптову торгівлю будівельними матеріалами, реалізувало підприємству роздрібною торгівлі – платником ПДВ – плитку тротуарну на суму 150 000 грн (без ПДВ – 125 000 грн; ПДВ 20 % – 25 000 грн). Первинна (купівельна) вартість товару – 120 000 грн. (без ПДВ – 100 000 грн; ПДВ 20 % – 20 000 грн).

За умовами договору за дострокову оплату відвантаженого товару (протягом трьох банківських днів з моменту відвантаження) покупцеві надається знижка "сконто" у розмірі 4 %, тобто 6 000 грн. (150 000 грн x 4 % : 100 %).

У податковому обліку такі операції відображаються записами, наведеними в табл. 3.

Таблиця 3

**Порядок обліку знижок, наданих після продажу товарів [4]**

№ п/п	Зміст господарської операції	Валовий дохід	Валові витрати
1	Відвантажений товар покупцеві, відображений до-хід від реалізації	125000	–
2	Скорегований на суму знижки раніше відображе-ний дохід від реалізації товарів	- 5000	–

У податковому обліку знижки, надані після продажу товарів, розглядаються як зміна суми компенсації вартості проданих товарів. Тому підприємство-продавець у цьому випадку повинен:

- зменшити валовий дохід відповідно до п. 5.10 ЗУ "Про податок на прибуток підприємств";
- зменшити податкові зобов'язання щодо ПДВ на підставі п. 4.5 Закону України "Про ПДВ" і виписати Розрахунок коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної (дода-ток 2 до податкової накладної), за умови, що покупець є платником ПДВ.

Для заохочення постійних покупців продавець замість знижок може надавати їм бонуси (премії) за обумовлений обсяг покупок протягом певного періоду, передаючи покупцеві грошові кошти (премію). І хоча фінансовий ефект від знижок і бонусів (премій) однаковий, для цілей подат-кового обліку це абсолютно різні речі. Підтвердження цьому є Лист ДПАУ від 18.08.2008 р. № 7925/6/16-1515-04, де сказано, що премія не може вважатися компенсацією за поставлений то-вар, тому її сума не обкладається ПДВ, тобто продавець при її виплаті не збільшує податкові зобо-в'язання, а покупець – податковий кредит [10]. Крім того, перераховані бонуси (премія) не вклю-чаються у валові витрати продавця і збільшують валовий дохід покупця. На відсутність валових витрат у продавця в даному випадку указує і ДПАУ в листі від 04.09.2009 р. № 539/4/16-1510 [11].

Таким чином, знижки є невід'ємною частиною сучасного ділового життя. Вони є своєрідним інструментом із залучення нових покупців, збільшення рівня продаж, заохочення постійних клієнтів. Надання знижок покупцям на товари (роботи, послуги) повинне проводитися на підставі відповідно-го розпорядливого документа і, керуючись нормативно-правовою базою, необхідно дотримуватись основних правил податкового обліку.

Наук. керівн. Найденко О. Є.

**Література:** 1. Самарченко Е. Праздничные распродажи: учетные нюансы / Е. Самарченко // Бухгалтерия. – 2005. – № 51. – С. 41–43. 2. Носов В. Отражение скидок в учете / В. Носов // Налоги и бухгалтерский учет. – 2009. – № 87. – С. 11–18. 3. Савицкая Ю. Скидки покупателям: учет и налогообложение / Ю. Савицкая // Практическая бухгалтерия. – 2008. – № 12. – С. 17–21. 4. Белова Н. Скидки и распродажи: правила отраже-ния в учете / Н. Белова // Налоги и бухгалтерский учет. – 2009. – № 91. – С. 18–26. 5. Закон України "Про ці-

ни і ціноутворення" від 03.12.1990 р. № 507-ХП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua  
6. Господарський кодекс України. – Харків : Інформаційно-правовий центр "Ксилон", 2007. – 220 с. 7. Закон України від 28.12.94 № 334/94-ВР "Про оподаткування прибутку підприємств" (у редакції Закону України від 22.05.97 № 283/97-ВР) // Основи податкового законодавства : збірка основних законодавчих актів. – 4-те вид., перераб. і доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – С. 109–189. 8. Закон України від 03.04.97 № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість" // Основи податкового законодавства : збірка основних законодавчих актів. – 4-те вид., перераб. і доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – С. 189–237. 9. Кушина Е. "Рекламные" расходы двойного назначения. Многогранный учет: расходы двойного назначения / Е. Кушина // Сборник систематизированного законодательства. – 2008. – Вып. 3. – С. 123–125. 10. Лист ДПАУ "Щодо оподаткування податком на додану вартість винагороди (премії, бонусу), яка виплачується постачальником товару постійному покупцю за результатами кожного календарного місяця" від 18.08.2008 р. № 7925/6/16-1515-04 // Податки і бухгалтерський облік. – 2008. – № 74. – С. 12–16. 11. Лист ДПАУ "Щодо оподаткування операцій з проведення рекламної акції" від 04.09.2009 р. № 539/4/16-1510 // Податки і бухгалтерський облік. – 2008. – № 74. – С. 44–46.

УДК [004.78:338.4](477)

**Кравчук А. О.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ**

*Анотация. Наведено можливі вигоди і переваги інтенсифікації використання електронної комерції.*

*Аннотация. Представлены возможные выгоды и преимущества интенсификации использования электронной торговли.*

*Annotation. Possible benefits and advantages of electronic trade using are represented.*

*Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, Інтернет-економіка.*

У даний час Україна значно відстає від розвинених країн у розробці і використанні сучасної інфраструктури розвитку ринку товарів і послуг. Через відсутність відповідних системно-ринкових перетворень Україна поки не повною мірою бере участь у формуванні нового економічного світопорядку, який утворюється на основі новітніх інформаційних технологій бізнесу, розвитку глобальних телекомунікаційних мереж, створення нового сектору торговельно-економічної співпраці у сфері електронної комерції. Розвиток електронної комерції є засобом для вирішення проблеми приведення у відповідність сучасним вимогам інформаційної інфраструктури підтримки ринку в Україні.

У світі склалися дві сфери застосування електронної комерції. Перша — "бізнес-споживач". Це електронна торгівля з безпосередніми споживачами товарів, тобто роздрібна торгівля. Друга — "бізнес-бізнес", тобто електронна комерція між партнерами бізнесу. Другий напрям у даних пропозиціях є пріоритетним, оскільки воно більшою мірою враховує потреби держави, зокрема організацію постачань продукції для державних потреб, тому досвід створення сучасної інфраструктури ринку найбільш розвинених країн показує, що найефективніше це завдання розв'язується шляхом державної підтримки [1].

Змістом системи державної підтримки електронної комерції може стати: формування мети і пріоритетів електронної комерції; ліцензування діяльності у сфері електронної комерції; сертифікація засобів, пропонованих для організації систем електронної комерції; участь у системі стандартизації у сфері інформаційного обміну, що забезпечує банківські, торгові, митні та інші операції в електронній комерції; створення умов для виключення ухилення від сплати податків, виключення обману покупців, запобігання криміналізації ринкових процесів і ін.

Досвід створення подібних систем у найбільш розвинених країнах показує, що приватний капітал бере на себе провідну роль у розвитку електронної комерції. Можна з упевненістю припустити, що аналогічна ситуація складеться і в Україні, а завданням уряду, в цьому випадку, буде створення сприятливих умов для приватного капіталу з розвитку електронної комерції та концентрація зусиль на потрібному для країни напрямі.

Основними вигодами і перевагами, які забезпечує електронна комерція, є:

електронна комерція приводить до глобального скорочення витрат на здійснення торгових операцій (транзакційні витрати) і дозволяє частково вирішити проблеми, пов'язані з традиційно невігідним географічним розташуванням;



електронна торгівля створює умови для прямих контрактних відносин між продавцями і покупцями, вона сприяє появі нових учасників на ринку. В цих умовах малі й середні підприємства можуть успішно конкурувати навіть на міжнародних ринках;

оскільки в основі електронної торгівлі лежать інформаційні мережі і потоки, вона покращує прозорість ринків: покупці й продавці практично миттєво одержують інформацію про ціни, якість і умови постачання, що пропонують конкуренти. Це особливо важливо при організації закупівель для державних потреб;

технологія електронної торгівлі сама по собі спроможна запобігти ряду негативних явищ, таких, як криміналізація ринкових процесів, ухилення від податків, витік капіталів за рубіж.

*Наук. керівн. Салун М. М.*

**Література:** 1. Міщенко В. І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг : практичний посібник / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, Г. В. Юрчук. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2003. – 278 с.

**Тягній С. О.**

УДК 005.95

Студент 4 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Анотація. Розглянуто фактори мотивації персоналу організації на основі досвіду розвинутих країн.*

*Аннотация. Рассмотрены факторы мотивации персонала организации на основании опыта развитых стран.*

*Annotation. The factors of motivation of the personnel of the organisation on the basis of experience of the developed countries are considered.*

*Ключові слова: мотивація, управління персоналом, ефективне управління персоналом.*

Сучасний етап розвитку економіки в Україні вимагає самої пильної уваги до одного з найважливіших ресурсів країни — людини. Перехід нашої країни до ринкових відносин спонукає вчених і практиків до найретельнішого вивчення досвіду управління фірмами та підприємствами економічно розвинених країн, до пошуку шляхів і засобів, які дали б змогу забезпечити стабільно високий рівень добробуту населення нашої країни. Таке вивчення передбачає не сліпе копіювання системи взаємовідносин у процесі виробництва й управління, а відбір вирішальних моментів, що впливають на ефект виробничої та управлінської діяльності.

Питанням управління персоналу займалися такі вчені, як Архангельський Г. А., Грішнова О. А., Єгошин А. П., Киселева А. М., Рой О. М., Кнорринг А. И., Лифинец А. С., Травин В. В., Киселева А. М., Т. Ю. Базарова та ін.

Хоча цією сферою займалися багато вчених, в умовах сьогоднішніх економічних обставин, а саме в час економічної кризи, їх методи не зовсім здійсненні. Робітникам потрібна нова мотивація, нові способи ефективного управління. Метою дослідження є визначення факторів щодо управління персоналом на українських підприємствах, яка приведе до економічного підйому країни.

Найголовніше, що становить сутність управління персоналом, — це системний, планомірно організований вплив за допомогою взаємопов'язаних організаційно-економічних та соціальних заходів на процес формування, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, на створення умов для використання трудових якостей працівника в цілях забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку зайнятих на ньому робітників [1].

Сучасна концепція управління організацією повинна бути ціленаправлено спрямована на управління персоналом. Людина сприймається як головний суб'єкт організації та особливий об'єкт управління, член організації, що не може розглядатися як ресурс, а функція менеджменту полягає в "управлінні людською істотою" [2].

© Тягній С. О., 2010



Відповідно до цього підходу організація існує для людини, а не навпаки. У рамках цього розробляються стратегії управління організацією, будуються структури, системи та внутрішньоорганізаційні відносини. Як основний чинник, що впливає на людей, розглядається організаційна культура, яка формується виходячи з філософії організації та розрізняється залежно від особливостей управління.

Організаційна культура, яка включає морально-психологічний клімат в організації, виходить на перше місце в сукупності факторів, що і визначають якість трудового життя. Прогресивний досвід світового менеджменту продемонстрував життєздатність даного підходу як на великих підприємствах, так і в малому бізнесі, що особливо важливо для України, де становлення ринкових відносин триває [2].

Досвід Японії, США та багатьох європейських країн показує, що оптимізація кадрового аспекту функціонування підприємства здатна вирішити багато проблем та істотно сприяти отриманню прибутків [3]. Керівникам сучасних українських підприємств слід у першу чергу звернути свою увагу на такі фактори, що можуть забезпечити високе процвітання компанії:

- серйозний підхід до підбору кадрів;
- підвищення корпоративного духу;
- усунення конфліктів;
- дотримання субординації у колективі;
- гнучка форма зайнятості працівників.

Таким чином, керівникам вітчизняних підприємств слід звертати більшу увагу на децентралізацію управлінського процесу, запровадження в практику методу делегування повноважень, провадити більш ефективні системи оплати праці та перепідготовки кадрів тощо.

Наук. керівн. Заславська К. А.

---

**Література:** 1. Киселева А. М. Управление стрессами и развитие работоспособности персонала – залог успеха деятельности организации / А. М. Киселева // Управление персоналом. – 2009. – № 6 – С. 2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 204 с. 3. Куцивол В. А. Японский опыт управления персоналом [Электронный ресурс] / В. А. Куцивол. – Режим доступа : [www.rhr.ru/index/midday](http://www.rhr.ru/index/midday).

УДК 005.942:659.42

**Нерейко М. М.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ ПАБЛІК РИЛЕЙШНЗ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШЛЯХОМ ЗАСТОСУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ**

*Анотація. Розглянуто особливості використання послуг незалежних консалтингових фірм і надано їх порівняльну характеристику зі створенням власними службами публік рилейшнз.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности использования услуг независимых консалтинговых фирм и проведена их сравнительная характеристика с созданием собственными службами публик рилейшнз.*

*Annotation. The features of independent consulting companies services are considered and the comparative characteristic with own public relations services are given.*

*Ключові слова: публік рилейшнз, консалтинг, консультаційні послуги.*

В умовах інтеграції України у світове економічне суспільство питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули великого значення для підприємств. Швидкі зміни умов функціонування вітчизняних підприємств потребують професійної допомоги керівництву в управлінні діяльністю підприємства, що є одним з головних завдань консалтингових компаній.

Вагомий внесок у висвітленні різних аспектів системи публік рилейшнз, формування та ефективності її запровадження на підприємствах внесли такі відомі економісти, як Г. Почепцов, В. Коро-

---

© Нерейко М. М., 2010



лько, В. Бебик, В. Иванов, Р. Мендісабаль, Є. Ромат, В. Моїсєєв, І. Альошина, Є. Блажнов, І. Синяєва, Т. Лебедева, І. Вікентьєв, А. Ульянич та багато інших вчених.

Проте більша частина робіт розкриває загальні та методологічні засади системи паблік рилейшнз, і не висвітлюють у повній мірі особливості використання незалежних служб паблік рилейшнз на підприємствах. Тож метою дослідження є розкриття питання вибору консультаційної фірми та ефективність співпраці з консалтинговими компаніями.

На консалтингові послуги в Україні спостерігається значний попит, за даними експертів, він склав 30 – 45 % [1]. Запити, пропоновані клієнтам при виборі консалтингової фірми, показали, що для українського клієнта найбільш важливим для 87 % клієнтів є високий рівень професіоналізму працівників консультаційної фірми, плата за послугу більш за все цікавить 26 % клієнтів, 23 % клієнта звертають увагу на репутацію фірми, досвід у її діяльності, вирішальним фактором для 20 % клієнтів при виборі консультаційної фірми є наявність у неї досвіду роботи з підприємствами відповідної галузі, 18 % клієнтів головною вимогою називають гарантію конкретних результатів.

Деякі підприємства віддають перевагу створенню власних служб паблік рилейшнз. Основними причинами цього є такі фактори, як сумніви у кваліфікації працівників консалтингового агентства, зменшення оперативності роботи за рахунок постійного узгодження рекомендацій консалтингових фірм з керівництвом підприємства, зацікавленість власних працівників в успіху компанії, втрата часу на ознайомлення консультантів з структурою підприємства [2].

Але навіть у тих випадках, коли організація має власну піар-службу, існують як мінімум п'ять ситуацій, утворюючих необхідність звертатися в спеціалізовані піар-фірми за консультаціями [3]:

- керівництво організації і відділ зв'язків з громадськістю ніколи раніше не реалізовували масштабних або особливих за змістом піар-програм і тому не мають відповідного досвіду їх здійснення;
- організація або її центральний офіс розташовані далеко від столиці, фінансових центрів або міст, де є редакції впливових засобів масової інформації і не можуть без спеціалізованої піар-фірми або окремих консультантів провести заплановані заходи;
- організація планує одночасно здійснити велику кількість піар-контактів або акцій, не маючи можливості своєчасно зробити це власними силами;
- організація, що має у своїй структурі піар-відділ, потребує послуг особливого змісту, з якими вона не спроможна справитися самостійно, або ж подібні послуги носять тимчасовий або одноразовий характер;
- для виконання справ особливої важливості необхідно дізнатися думку незалежного від організації авторитетного і висококваліфікованого піар-фахівця.

Також у порівнянні з власними службами послуги консалтингових фірм є дешевшими, а при незадовільній роботі агентства завжди існує можливість розірвати з нею контракт.

Таким чином, вибір між створенням власної служби паблік рилейшнз та використанням послуг консалтингових фірм залишається за підприємством, проте, як правило, результати роботи власної служби паблік рилейшнз не можуть затьмарити тих об'єктивних переваг, які отримує організація, звертаючись до послуг консультантів.

*Наук. керівн. Заславська К. А.*

**Література:** 1. www.westdevelopment.com.ua. 2. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : навч. посібник / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2000. – 244 с. 3. Як добитися успіху – простий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : піар. www.pispro.lg.ua.

**Юрченко А. А.**

УДК 005.963.1

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто основні методи навчання персоналу підприємства та надано рекомендації щодо їх використання.*

*Аннотация. Рассмотрены основные методы обучения персонала предприятия и разработаны рекомендации по их использованию.*

© Юрченко А. А., 2010

*Annotation. The basic methods of training of the personnel of the enterprise are considered and the recommendations of their use are developed.*

*Ключові слова: управління навчанням, управління персоналом, розвиток персоналу.*

У сучасних ринкових умовах компетенції, якими володіють сучасні підприємства та організації, потребують постійного розвитку і збагачення. Одним з найважливіших напрямків вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням рівня кваліфікації співробітників, є ефективне управління навчанням персоналу. Таким чином, обрана тема дослідження є досить актуальною.

Метою дослідження є розробка рекомендацій з використання методів навчання на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання: досліджені різні методи навчання, що використовуються на підприємствах; обґрунтовано доцільність застосування методів внутрішнього навчання в сучасних умовах.

Навчання персоналу – це цілеспрямовано організований, планомірно й систематично здійснюваний процес оволодіння знаннями, уміннями, навичками й способами спілкування під керівництвом досвідчених викладачів, наставників, фахівців, керівників і т. п. [1].

Існують внутрішні та зовнішні методи навчання. До внутрішньоорганізаційного навчання відносяться наступні методи навчання: асистування; виробничий інструктаж; передача робітнику нових для нього обов'язків та ін. Зовнішньоорганізаційне навчання включає в себе методи: лекції; конференції; семінари; тренінги; моделювання та ін. [2].

На сьогоднішній день більшість компаній обирають внутрішнє навчання, де велике значення відіграє керівник. Тенденція навчання в світі показує, що підприємство користуються корпоративним навчанням, тобто мова йде про внутрішнє навчання, а точніше навчання на робочому місці. А в умовах скорочення бюджету компанії дотримуються наступних тактик: переклад навчання на внутрішні ресурси, жорсткість правил і підходів до закупівлі послуг навчання, використання нетренінгових й економічних форматів навчання.

Що ж стосується вибору методів навчання, то їх необхідно обирати згідно з метою підприємства, тобто необхідно спочатку сформулювати мету навчання, а потім обирати метод. Якщо мета підприємства – навчити теоретичним і методичним знанням, то необхідно обирати метод навчання – лекції, якщо мета – практичне відпрацювання навичок і умінь персоналу, то методом буде тренінг.

Якщо працівника необхідно ознайомити з інформацією ввести в спеціальність, ознайомити з новою робочою обстановкою, то можна використати виробничий інструктаж.

У випадку, якщо ж керівництво вирішило застосувати навчання на підприємстві, можна скористатися підходом розвитку компетенцій персоналу. Цей підхід визначає сильні і слабкі сторони співробітника й розвиває його потенціал у рамках ПІТ (процес ідентифікації талантів).

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

**Література:** 1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 512 с. 2. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посібн. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с. 3. Управление персоналом предприятия : учебное пособие для вузов / под ред. А. А. Крылова, Ю. В. Прушинского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 495 с. 4. www. training. com. ua.

УДК 005.32:005.88

**Танигіна С. В.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотація. Присвячено формуванню системи стимулювання персоналу підприємства.*

*Аннотация. Посвящено формированию системы стимулирования персонала предприятия.*

© Танигіна С. В., 2010



*Annotation: To forming of the system of stimulation of personnel of an enterprise is devoted.*

*Ключові слова: стимулювання, персонал, система, підприємство.*

Проведення ринкової реформи, що включала в себе лібералізацію цін, децентралізацію системи управління народним господарством та економіки в цілому, масову приватизацію і т. д., корінним чином змінило умови господарювання багатьох підприємств. Зараз має місце розпад єдиного промислового комплексу держави внаслідок порушення, що склалися раніше горизонтальних і вертикальних зв'язків, що призвело до значних труднощів у питаннях постачання, організації внутрішньовиробничої діяльності і збуту продукції.

Унаслідок того, що на сьогодні майже вся промисловість є акціонерним капіталом, можна говорити про те, що власники цього капіталу намагаються збільшити якість робіт, послуг, продукції і перейти до оцінки якості продукції споживачем на основі ринкових цін. При цьому на промислових підприємствах відсутня ефективна система мотивації і стимулювання персоналу, направлена на підвищення якості продукції.

Метою роботи є розробка підходів до визначення мотивів та інтересів робітника до праці для підвищення ефективності стимулювання персоналу.

Досягнення поставленої мети викликає необхідність вирішення таких завдань: визначення поняття стимулювання працівників підприємства; дослідження основних напрямків стимулювання персоналу.

Серед основних завдань кадрової служби на підприємстві виділяють: проведення активної кадрової політики; урахування особливостей і професійних навичок працівників та забезпечення умов для ініціативної і творчої діяльності; розробка матеріальних та соціальних стимулів; організація соціального захисту окремих категорій робітників [1].

Проаналізувавши підходи різних авторів до визначення поняття стимулювання, пропонується таке визначення: стимулювання – це процес цілеспрямованого впливу на особистість з допомогою конкретних стимулів на користь людині та організації.

На основі проведеного аналізу джерел можна виділити такі стимули і мотивуючі критерії: працівникам важливо відчувати задоволення від роботи; кожен покликаний показати те, на що він здатен; кожному працівнику слід надати можливість оцінити свою значущість у колективі; працелюбні робітники мають право на матеріальну і моральну винагороду; співробітники повинні володіти інформацією про результати та якість своєї професійної діяльності [2].

Грамотно спроектована робота має створювати внутрішню мотивацію, відчуття особистого внеску в продукцію, що випускається. Людина – істота соціальна, а значить, почуття причетності здатне викликати в ній глибоке психологічне задоволення, воно так само дозволяє усвідомити себе як особистість.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

**Література:** 1. Соломанидина Т. О. Управление персоналом / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 351 с. 2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.

**Тризна В. В.**

УДК 336.221.4(477)

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

*Анотація. Розглянуто напрямки модернізації податкової системи України.*

*Аннотация. Рассмотрены направления модернизации налоговой системы Украины.*

*Annotation. The directions of modernisation tax system of Ukraine are considered.*

*Ключові слова: податки, модернізація, податкова система.*

© Тризна В. В., 2010



Інтеграція України в міжнародне співтовариство потребує модернізацію податкової системи, основною метою якої повинно бути здійснення якісних змін у механізм обчислення та стягнення податків.

Для досягнення зазначеної мети слід вирішити такі завдання:  
розширити систему "самонарахування" податків як складової оптимального механізму нарачування і стягнення податків;

розробити ефективну систему підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, підвищення трудової дисципліни;

забезпечити одержання державної і відомчої статистичної звітності;

створити систему інформування, навчання, пропаганди, досягнення компромісу в забезпеченні надходжень між платниками податків і податковими органами;

створити передумови для використання міжнародних і державних стандартів обліку інформації податкової служби;

створити дієву систему підготовки пропозицій щодо удосконалення системи нарачування і стягнення податків, обліку платників, організації ефективної контролюючої роботи та боротьби з порушеннями податкової дисципліни;

досягнути вдосконалення і прийняття прозорих та зрозумілих нормативно-правових актів і процедур податкового адміністрування [1];

запровадити механізм поетапного скорочення податкового тягаря;

підвищити податкову культуру платників податків податкових органів.

Також слід усвідомлювати, що основою формування податкової політики в Україні стає принцип гармонізації економічних інтересів держави і суб'єктів господарювання.

Тому програма реформування та модернізації податкової системи ставить за мету досягнення узгодженості рівновекторних економічних інтересів держави та суб'єктів підприємницької діяльності.

*Наук. керівн. Шульга Г. Ю.*

**Література:** 1. [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 2. <http://library.iapm.edu.ua/> 3. Оспіщев В. І. Податковий менеджмент / Г. Ю. Шульга. – Харків : ХДУХТ, 2008. – 312 с.

УДК 331.101.3

**Надеїна Т. В.**

Студент 3 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПІДХОДИ ДО НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто основні підходи до нематеріальної мотивації персоналу підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены основные подходы к нематериальной мотивации персонала предприятия.*

*Annotation. The non-material motivation of personnel of enterprise is considered.*

*Ключові слова: мотивація, персонал, підприємство, система.*

Сучасна організаційна політика дозволяє зробити припущення, що характер соціальної взаємодії в компаніях кардинально змінюється. На зміну ідеології приходять панування цінностей, що виникають у ході співробітництва і які, у свою чергу, самі стають основою, що визначає список професійних обов'язків працівників. Під співробітництвом у даному випадку розуміється особлива технологія формування внутрішньокolleктивних цінностей. Найважливішою особливістю їх формування є орієнтація на працівника, його потреби і можливості, а не на функцію, що виконується ним [1].

Метою дослідження є розробки рекомендацій щодо мотивації персоналу підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно виконати наступні завдання: визначити основні напрямки мотивації персоналу в сучасних умовах; розробити рекомендації щодо застосування нематеріальних мотиваційних заходів.

© Надеїна Т. В., 2010



Проаналізувавши різні підходи авторів до визначення поняття мотивації, пропонується наступне визначення мотивації: мотивація — це сукупність рушійних сил, які спонукають кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності на підприємстві для задоволення своїх матеріальних та нематеріальних потреб і для задоволення цілей організації.

Основні види мотивації, що виділяють різні автори, — матеріальні та нематеріальні [1]. У питаннях фінансової мотивації потрібно чітко враховувати зміни, пов'язані із службовим просуванням працівника. Часто у сфері продаж менеджеру-початківцю не дають певного стабільного заробітку, або дають замало. Основний заробіток такого менеджера, на думку керівника, повинні становити відсотки від продажів. Він втрачає мотивацію і починає шукати нове місце роботи, або ж замість пошуку нового клієнта витрачає значну частину робочого часу на пошук додаткових заробітків. Такого працівника можна легко втратити, як тільки він здобуде певний досвід.

Дієвою є нефінансова, або непрямая, мотивація. На думку багатьох бізнесменів і спеціалістів з управління, цей вид мотивації важливіший для успішного розвитку бізнесу за фінансову мотивацію. До видів непрямой мотивації належать: мотиваційні подарунки; соціальний пакет; мотиваційні навчання; спільні корпоративні святкування; відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом; інші види мотивації [2].

Таким чином, можна відзначити, що до основних інструментів удосконалення можна віднести: впровадження системи постановки цілей і завдань персоналу; створення надійної системи оцінки ефективності співробітника і визначення потенціалу його розвитку; розробка системи окладів; розробка системи бонусів; дизайн робіт; збагачення вмісту робіт, ротація; створення команд, що працюють в автономному режимі; створення прозорих і ясних маршрутів кар'єрного просування; створення "золотого" кадрового резерву, включаючи плани підготовки резервістів.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

**Література:** 1. Петюх В. М. Управління персоналом : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. М. Петюх. — К. : КНЕУ, 2000. — 124 с. 2. Иванов В. Ю. Управление карьерой менеджера: необходимость и основное содержание / В. Ю. Иванов // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — № 5.

**Мірошніченко О. М.**

УДК 331.108.43

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВИДКОГО ХАРЧУВАННЯ**

*Анотація. Розглянуто критерії праці персоналу на прикладі підприємств швидкого харчування.*

*Аннотация. Рассматриваются критерии работы персонала на примере предприятий быстрого питания.*

*Annotation. The criteria of work of the personnel on an example of fast-food enterprises are considered.*

*Ключові слова: оцінка персоналу, стимулювання персоналу, критерії оцінки праці*

Головною особливістю роботи компанії швидкого харчування в цілому і кожного її співробітника зокрема є стовідсоткове задоволення побажань кожного відвідувача, який переступив поріг будь-якого ресторану швидкого обслуговування.

Метою даної статі є розробка системи оцінки праці персоналу на підприємстві швидкого харчування, тому що система оцінки персоналу є стимулюючим фактором на підприємстві і становить ефективність підприємства.

Для компанії дуже важливо, щоб візит і проведений час для відвідувача стали яскравим враженням, що запам'яталося. З цієї метою на багатьох подібних підприємствах розроблені стандарти надання послуг. Одним з таких стандартів є стандарт ЯКДЧ (Якість, Культура, Чистота, Доступність), котрий впроваджено на досліджуваному автором підприємстві.

© Мірошніченко О. М., 2010



Розроблені стандарти для обслуговування відвідувачів і приготування продукції в кожному ресторані дотримуються завдяки різним категоріям працівників. Для цього в ресторанах постійно проходять перевірки як штатні, так і у вигляді таємничого відвідувача, направлені на підвищення рівня ЯКЧД.

Категорії, у яких кожен працівник виконує строго відведену йому функцію, поділяються на працівників прилавку, кухні та зали. Їхня сумісна праця складає високий рівень ЯКЧД. Та для його підтримки треба запроваджувати правильну оцінку персоналу.

Автор надає деякі рекомендації системи оцінки персоналу на підприємстві швидкого харчування.

Ключовим елементом універсальної управлінської моделі цього підприємства є створення робочих команд і максимальне використання їх потенціалу. Успіх компанії залежить від ефективності всіх і кожного з її співробітників [1, с. 205]. Компанія принесла в управління організацію праці персоналом нові, принципово відмінні від традиційних, а тому дуже привабливі для українського ринку праці елементи:

- готовність навчати своїх співробітників і інвестувати в їх розвиток та благополуччя;
- створення привабливої соціальної групи зі своїми відмінними рисами: дисципліною, чіткими виробничими цілями й системою оцінки, винагороди і покарання в разі незадовільних результатів;
- відповідальність перед компанією співробітників усіх рівнів, від керівників вищої ланки до стажистів;

- традиція просування "зсередини", тобто призначення на вищі посади успішних співробітників компанії, і планування кар'єрного зростання;

- відчуття причетності до глобальної успішної компанії.

Для формування оцінки персоналу автор виділяє наступні цілі оцінки персоналу: оцінка готовності співробітника самостійно виконувати обов'язки після закінчення випробувального терміну; оцінка ефективності досягнення співробітником поставлених цілей і виконання завдань за підсумками 6 місяців; оцінка виконання співробітником функціональних обов'язків, передбачених посадовою інструкцією, бізнес-процесами; визначення потреби навчання співробітників; планування і реалізація кар'єри співробітників; оцінка умінь співробітників; оцінка комунікативності.

Атестація співробітника повинна проводитися два рази на рік (січень, липень) і проходити в два етапи: психологічне тестування та оцінка професійних якостей співробітника [2, с. 84].

Усі результати оцінок повинні доводитись до кожного працівника індивідуально. Як ілюстрація застосування результатів оцінки в розвитку персоналу може служити проведена співробітниками оцінка персоналу підприємства. Процедура оцінки повинна ґрунтуватися на переліку компетенцій, розроблених на базі документів і додаткових вимог менеджера.

Комплексна оцінка менеджерського складу має бути направлена на отримання об'єктивних даних про рівень компетенцій, а також незалежних характеристик потенціалу співробітників [3, с. 253]. Оцінка співробітників повинна вироблятися за кожним елементом компетенцій за п'ятибальною шкалою. Кожен бал відповідає певному рівню розвитку.

Автор вважає, що цій системі оцінки персоналу на підприємстві швидкого харчування послужили такі критерії, як:

- швидкість обслуговування, приготування та прибирання;
- упевненість і активність у спілкуванні — уміння вступати в контакт з різними категоріями людей;
- гнучкість у спілкуванні — адекватне використання різноманітних комунікативних засобів у різних ситуаціях, з різними людьми (відвідувачі повинні уходити задоволеними і приходити знову);
- належний вигляд (підприємство швидкого харчування має багато правил зовнішнього виду);
- уміння розуміти інших людей — адекватне сприйняття мотивів, цілей, відчуттів інших людей;
- уміння співробітничати — створення конструктивної робочої атмосфери, залучення однодумців, досягнення результату в процесі спілкування на основі доброзичливості, взаєморозуміння і співпраці;

- уміння знаходити декілька варіантів вирішення завдання — пошук різних способів рішення;
- уміння формувати необхідну послідовність дій — урахувати наявні ресурси, розробляти конкретні механізми, необхідні для досягнення результату на основі перетворення початкової ситуації, з урахуванням заданих умов;
- уміння виділяти пріоритети — визначати найістотніші ознаки в різноманітних об'єктах, відрізнити головне від другорядного.

Підводячи підсумки, на погляд автора, що для того щоб підприємство швидкого підприємства обслуговувало своїх відвідувачів зі 100% ЯКЧД, йому потрібно створити таку систему оцінки персоналу, за допомогою якої можна знайти співробітників з високим потенціалом, для подальшого їх розвитку чи навпаки знайти "слабку ланку", яка не дозволяє працювати на 100 %. Також автор вважає, що при грамотному і системному підході до оцінки і особово-професійного розвитку людини відбуваються прогресивні структурні зміни особи, а також підвищується професіоналізм працівників.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

---

**Література:** 1. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации : учебник / А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перероб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 2. Ситнік О. Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О. Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84 – 87. 3. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : Дондуєт, 2006. – 417 с.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

*Анотація. Виявлено основні фактори зниження інноваційної активності Харківського регіону та запропоновано заходи вирішення питань інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності.*

*Анотация. Выявлены основные факторы снижения инновационной активности Харьковского региона и предложены мероприятия по инвестиционному обеспечению инновационной деятельности.*

*Annotation. The major factors reducing the innovation activity of the Kharkiv region are identified and measures to ensure the investment innovation are proposed.*

*Ключові слова: інноваційна активність, інноваційна діяльність, інвестиційне забезпечення інновацій*

У провідних країнах інноваційний шлях розвитку підприємств є ефективним засобом реструктуризації виробництва задля переналаштування його на нові вимоги ринкової кон'юнктури, яка потребує високої якості, технічної досконалості та оптимальних витрат від кожного промислового підприємства. Українська економіка, особливо промисловість, сьогодні постала перед надзвичайно гострою потребою суттєвої модернізації, адже зазвичай на більшості підприємств обладнання залишилося ще з радянських часів, наявний високий рівень зношування основних фондів, наростає відставання у сфері науково-технічного прогресу. Серед основних факторів, які викликають таку ситуацію, основним можна вважати недостатність інвестиційного забезпечення реалізації технічних інновацій як в Україні, так і в регіонах.

Інвестиційне забезпечення інноваційних процесів у своїх роботах досліджували такі вчені, як Завлін П. Н., Гриньов Б. Ф., Уткін Е. А., Ільєнкова С. Д., Майстро Р. Г., Федулова Л. І. та інші, але слід приділити увагу інвестуванню інноваційної діяльності в регіонах.

Метою статті є аналіз сучасного стану забезпечення інноваційної діяльності Харківського регіону та визначення наявних проблем й шляхів їхнього подолання у формуванні перспективної інвестиційної стратегії інноваційного розвитку з урахуванням територіальних економічних інтересів.

Зараз на підприємствах галузей народного господарства України від 50 до 70 % обладнання фізично зношене або морально застаріле; 40 % основних засобів функціонує більше 20 років [1]. Найбільший рівень фізично та морально застарілого обладнання спостерігається саме у виробництві. Основний фактор, що перешкоджає упровадженню нових технологій, – обмеженість фінансування, про що в опитуванні зазначили 44 % підприємств [2].

Матеріальною основою більшості інноваційних процесів у розвинених країнах є саме інвестиції. Тому активізація інвестиційної діяльності, зростання обсягів інвестицій з усіх можливих джерел і їх ефективне використання в інноваційній діяльності є передумовою економічного зростання економіки країни. Але через впливову дію дестабілізуючих факторів інвестиційні ресурси в Україні скорочуються. Звичайно, це впливає на інноваційну активність як Харківського регіону, так і України в цілому. Так, протягом 7 років спостерігалася тенденція зменшення кількості підприємств, які займалися інноваціями в Україні та на Харківщині (з 25 % у 2002 р. до 13 % у 2008 р.).

Харківська область є одним із потужних промислових центрів з великим науково-технічним потенціалом, але наявна технологічна відсталість більшості промислових підприємств регіону була обумовлена саме через недостатність інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності.

Узагальнюючи наявні економічні тенденції [3 – 5], виділені такі проблеми в інвестиційному забезпеченні інноваційного розвитку Харківщини: а) відсутній системний підхід, що забезпечує визначення пріоритетних напрямів наукових досліджень і розробок, урахування світові тенденції та реальний потенціал українських науково-технічних і науково-освітніх установ; б) відсутні чіткі, об'єктивні критерії оцінки інноваційного потенціалу організацій, що унеможлиблює встановлення обґрунтованих рейтингів наукових організацій (НО) для забезпечення цільового виділення коштів; в) неадекватний і розпоршений розподіл коштів між НО без урахування їх дійсної спроможності створювати необхідний та реальний науково-технічний продукт; г) недостатньо прозорим є механізм розподілу бюджетних коштів між інноваційними проектами установ; д) підприємницьке середовище мало зацікавлене в придбанні та замовленні вітчизняної науково-технічної продукції, що зменшує можливість такого джерела фінансового забезпечення, як залучені кошти та інвестиції; е) ризики інвестування в інноваційні проекти вкрай високі, але механізми їх страхування практично відсутні;

ж) відсутні механізми реалізації норм законодавства щодо інститутів спільного інвестування, що перешкоджає концентрації коштів різних інвесторів для фінансування інноваційних розробок, тощо. Тому зараз у сфері інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку перед регіоном варто поставити такі завдання: 1) реформування системи базового бюджетного та програмно-цільового фінансування науки; 2) заснування місцевих державних і недержавних фондів підтримки науки та інновацій; 3) налагодження партнерства між владою та економічними суб'єктами у науковій та інноваційній сферах; 4) реалізація комплексу інструментів економічного стимулювання інноваційних процесів у Харківській області.

Запропоновані заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку слід здійснювати на державному та регіональному рівнях. Згідно з проектом [4] стратегією розвитку України пропонується комплекс заходів, які слід адаптувати до Харківського регіону з урахуванням особливостей конкретного регіону та потенційних можливостей підприємств на сучасному етапі, що і стане наступним кроком дослідження.

Наук. керівн. Коюда В. О.

**Література:** 1. Мартюшева Л. С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л. С. Мартюшева, В. О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66. 2. Статистичні дані Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Програма Харківської обласної державної адміністрації "Харківщина інвестиційна – 2010" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kharkivoda.gov.ua>. 4. Проект Кабінету Міністрів України "Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. 5. <http://www.in.gov.ua>.

УДК 005.591.6

**Скришевська Т. А.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Проаналізовано види ефектів від здійснення інноваційної діяльності, запропоновано узагальнюючий показник ефективності інноваційної діяльності підприємства.*

*Аннотация. Проанализированы виды эффектов от осуществления инновационной деятельности, предложен обобщающий показатель эффективности инновационной деятельности предприятия.*

*Annotation. The types of effects from realization of innovative activity are analyzed, the summarizing index of efficiency of innovative activity of enterprise is offered.*

*Ключові слова: інноваційна діяльність підприємства, ефекти від інноваційної діяльності, оцінка ефективності.*

В Україні прийнято стратегію переходу до інноваційного типу розвитку вітчизняної економіки, яка передбачає необхідність активізації інноваційної діяльності на рівні держави, регіонів, галузей та окремих підприємств. Підвищення інноваційної активності українських підприємств потребує розроблення та впровадження в їх діяльність дієвих інструментів оцінки ефективності інноваційної діяльності для обґрунтування доцільності її здійснення.

Теоретичні та практичні дослідження проблем оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства висвітлені в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: В. Василенка, Н. Краснокутської, Г. Ковальова, В. Соловйова, А. Стельмашука, А. Яковлева [1 – 4] та ін.

На основі аналізу наукових праць, перелічених вище, та інших авторів можна зазначити, що підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, які використовуються на сьогодні, найчастіше ґрунтуються на ефективності інноваційних проектів підприємства або на ефективності (чи результативності) інвестицій в інновації. При цьому найбільше уваги дослідники приділяють економічній ефективності інноваційної діяльності, не враховуючи інші види ефективності від її здійснення. Необхідність удосконалення існуючих підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності шляхом урахування різних ефектів від її здійснення обумовила мету даного дослідження.

© Скришевська Т. А., 2010



У працях українських і російських фахівців можна зустріти різні точки зору відносно ефектів від інноваційної діяльності. Найчастіше виділяють такі три взаємопов'язані ефекти: науково-технічний, економічний і соціальний.

Науково-технічний ефект є результатом прикладних досліджень, дослідно-конструкторських робіт і етапу освоєння. Показники науково-технічного ефекту відображають зміну техніко-експлуатаційних та споживчих характеристик продукції, ступінь технічного удосконалення робіт і послуг. Економічний ефект враховує у вартісному вираженні усі види результатів та витрат, обумовлених здійсненням інноваційної діяльності на підприємстві. Соціальним ефектом вважають результат інноваційної діяльності, який сприяє задоволенню потреб людини і суспільства, та оцінюється в основному якісними показниками.

У роботах Н. Краснокутської [4] та А. Стельмашука [2] також розглянуто екологічний ефект від інноваційної діяльності, який проявляється у зменшенні викидів шкідливих компонентів в атмосферу, ґрунт і воду, зниженні відходів виробництва, збільшенні рівня його ергономічності, підвищенні екологічності продукції, що випускається, та ін. Враховуючи актуальність екологічних проблем у сучасному світі, необхідно обов'язково розраховувати екологічний ефект від здійснення інноваційної діяльності.

А. Стельмашук [2] виділяє також фінансовий ефект від інноваційної діяльності, який пропонується визначати на основі впливу інноваційної діяльності на фінансові результати діяльності підприємства.

Г. Ковальов [3], крім розглянутих вище ефектів, від інноваційної діяльності виділяє також маркетинговий ефект, що визначається як економія за рахунок скорочення часу виходу товару підприємства на ринок.

Для врахування впливу від здійснення інноваційної діяльності на різні аспекти функціонування підприємства пропонується для оцінки ефективності інноваційної діяльності використовувати узагальнюючий показник ефективності, побудований методом адитивної згортки, який поєднує економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний та маркетинговий ефекти з урахування їх вагових коефіцієнтів. Для визначення вагових коефіцієнтів доцільно залучити експертів з оцінки ефективності інноваційної діяльності.

Запропонований узагальнюючий показник ефективності інноваційної діяльності підприємства дозволить надати їй максимально різносторонню та об'єктивну оцінку, що дуже важливо на етапі обґрунтування доцільності здійснення інноваційної діяльності.

*Наук. керівн. Лисенко Л. А.*

**Література:** 1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько ; за ред. В. О. Василенка. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с. 2. Економіка і організація інноваційної діяльності: наукове видання / за ред. А. М. Стельмашука. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 176 с. 3. Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента : учебник для вузов / Г. Д. Ковалев ; под ред. проф. В. А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 208 с. 4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

**Гаспарян Д. М.**

УДК 330.322:658.152

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Запропоновано механізм реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства на основі їх організаційного узгодження.*

*Анотация. Представлен механизм реализации функций управления инвестиционной деятельностью государственного предприятия на основе их организационного согласования.*

© Гаспарян Д. М., 2010

*Annotation. The realization mechanism of the state enterprise investment activity management functions on the basis of their organizational concordance is presented.*

*Ключові слова: інвестиційна діяльність, функції управління інвестиційною діяльністю, механізм реалізації функцій інвестиційного управління, державне підприємство.*

Державне підприємство діє на основі державної власності, суб'єктом управління якого є орган державної влади. Державні підприємства бувають унітарними та комерційними. Державні унітарні підприємства утворюються компетентним органом державної влади на основі відокремленої частини державної власності. Державне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності [1]. Зміст поняття "державне підприємство" визначає особливості здійснення його діяльності за всіма напрямками, в тому числі таким напрямком, як інвестиційна діяльність. Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. При цьому інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;  
рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);  
майнові права, що випливають з авторського права, досвіду, та інші інтелектуальні цінності;  
сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау");  
права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також іншими майнові права [2].

Реалізація інвестицій може бути здійснена шляхом виконання функцій управління інвестиційною діяльністю підприємства. Проблема реалізації інвестиційної діяльності займаються такі провідні вчені, як Бланк І. А., Гриньова В. М., Пономаренко В. С., Коюда В. О., Коюда О. П., Лепейко Т. І., Ястремська О. М. й інші, але розвиток інвестиційної діяльності потребує постійного вдосконалення механізму реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю підприємства [3; 4]. Це обумовило постановку мети даної статті і визначення певних завдань. Метою статті є вдосконалення механізму управління інвестиційною діяльністю державного підприємства. Для реалізації цієї мети було поставлено і вирішено такі завдання: охарактеризувати змістовно головні функції управління інвестиційною діяльністю підприємства; вдосконалити механізм управління інвестиційною діяльністю державного підприємства.

Основними функціями управління інвестиційною діяльністю державного підприємства є такі: прогнозування та планування (тактичне й оперативне) інвестиційної діяльності; організація інвестиційної діяльності; її мотивація та контроль за реалізацією стратегічних, тактичних і оперативних планів інвестиційної діяльності. Поєднання цих функцій у певному зв'язку є механізмом реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства (рис. 1).



**Рис. Схема механізму реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства**

Слід зазначити, що реалізація функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства здійснюється за допомогою інвестиційних проектів, ефективність яких необхідно визначати ще на стадії їх розробки з метою подальшого вибору найбільш ефективного – для успішної реалізації на певному підприємстві.



Таким чином, науковою новизною даної статті є запропонований механізм реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства, який поєднує елементи процесу управління. Напрямки подальших досліджень пов'язані із деталізацією основних блоків поданого механізму.

*Наук. керівн. Новікова М. М.*

**Література:** 1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – К. : CD-вид-во "Інфодиск", 2007. – № 10. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): – Систем. вимоги: Pentium-233; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 95OSR2/98/NT SP6/2000/XP. – Заголовок з титул. екрана. 2. Закон України "Про інвестиційну діяльність" [Електронний ресурс]. – К. : CD-вид-во "Інфодиск", 2007. – № 10. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): – Систем. вимоги: Pentium-233; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 95OSR2/98/NT SP6/2000/XP. – Заголовок з титул. екрана. 3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с. 4. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : наукове видання / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лелейко, О. П. Коюда. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с.

**Ойсарова О. В.**

УДК 658.155

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПРИБУТОК ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Анотація. Розглянуто основні підходи до трактування сутності прибутку та його значення для ефективної діяльності підприємства.*

*Аннотация. Рассмотрены основные подходы к трактовке сущности прибыли и ее значение для эффективной деятельности предприятия.*

*Annotation. The basic points of view to interpretation of essence of profit and its importance for effective activity of enterprise are considered.*

*Ключові слова: прибуток, ефективність діяльності підприємства, управління прибутком.*

Прибуток є важливим показником діяльності підприємства. Його наявність свідчить про те, що чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) та інші надходження коштів за визначений термін перевищують сумарні витрати, пов'язані з усіма видами діяльності підприємства.

Економічний зміст прибутку є однією з найскладніших і дискусійних проблем у сучасній економічній теорії. Прибуток – це перевищення доходів над витратами, а протилежна ситуація зветься збитком. З економічної точки зору, прибуток – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами підприємства. З господарської точки зору, прибуток – це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітної періоду. Теоретиками бухгалтерського обліку описані можливі парадоксальні ситуації, пов'язані з прибутком. Важливо розуміти, що прибуток, розрахований у бухгалтерському обліку, не відображає дійсного результату господарської діяльності. Це привело до чіткого розподілу таких понять, як бухгалтерський та економічний прибуток. Перший є результатом реалізації товарів і послуг, другий – результатом роботи капіталу.

Неоднозначне трактування прибутку існує і у вітчизняному законодавстві. Так, у Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" дається визначення прибутку як об'єкта оподаткування: "Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення скорегованого валового доходу звітної періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань" [1, ст. 3]. Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку: "Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати" [2]. При цьому розрізняються такі види прибутку, як чистий прибуток, валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності.

Наявність прибутку свідчить не тільки про ефективну діяльність підприємства. Прибуток є джерелом власних коштів підприємства. Завдяки рефінансуванню його частини у власний капітал,

© Ойсарова О. В., 2010



підприємство отримує безоплатні можливості для розширення своєї діяльності, підвищення фінансової стійкості і можливості скоротити обсяги кредитів, що залучаються.

Від прибутку залежить нормальна діяльність будь-якого підприємства, тому що: прибуток забезпечує розширене відтворення (капітальні вкладання у основні фонди та приріст оборотних коштів); прибуток необхідний для розвитку науково-дослідницьких і опитно-конструкторських робіт, які забезпечують науково-технічний прогрес; за рахунок прибутку фінансуються витрати на соціальні потреби; прибуток необхідний для сплати дивідендів, тобто від нього залежать інвестиції. Крім того, прибуток підприємства має більш широке значення, тому що з нього сплачується податок на прибуток, який є частиною доходів, завдяки яким формується бюджет держави.

За даними Державного комітету статистики [3], в Україні до 2007 року щорічно зростала питома вага прибуткових підприємств (з 62,9 % у 2003 р. до 67,5 % у 2007р). У 2008 р. їх кількість склала 62,8 % від загальної кількості підприємств, а у 2009 р. – 58,7 %. Однак при цьому у 2009 р. загальний фінансовий результат до оподаткування від діяльності усіх вітчизняних підприємств дорівнював — 31 589,9 млн грн. Це значення є найгіршим за останні роки, свідчить про збитковість усієї економіки та відображає погіршення ситуації в країні. Так, наприклад, у 2007 р. загальний фінансовий результат складав + 135 898 млн грн. Найбільша питома вага прибуткових підприємств у 2009 р. була зафіксована у Закарпатській (69 %) і Кіровській (65,4 %) областях та у таких видах економічної діяльності, як сільське господарство, мисливство, лісове господарство (80,2 %) і освіта (73,8 %).

Таким чином, наявність прибутку та його зростання є основою ефективної діяльності підприємства. Однак багато вітчизняних підприємств працюють збитково і залишаються без можливості отримання власних коштів для свого розвитку.

*Наук. керівн. Проскура О. Ю.*

**Література:** 1. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємства" // Урядовий кур'єр. – 1997. — № 105–106. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 2001. — № 37. – С. 3–64. 3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

УДК 331.101.3:005.71-022.51

**Масляк Т. А.**

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

*Анотация. Розглянуто методи нематеріальної мотивації персоналу на малому підприємстві.*

*Аннотация. Рассмотрены методы нематериальной мотивации персонала на малом предприятии.*

*Annotation. The methods of employee's non-material motivation on the small-business enterprises are considered.*

*Ключові слова: мотивація, нематеріальна мотивація, методи, мале підприємство.*

Управління мотивацією персоналу – важливе завдання сучасного керівника, який ставить мету ефективного розвитку і рентабельності свого підприємства. Проблема даного дослідження носить актуальний характер у сучасних економічних умовах. Вважається, що ніщо й ніхто не зможе стимулювати працівника, як грошова винагорода його праці. Але існує також таке поняття, як "нематеріальна мотивація", під якою розуміється мотивація працівників підприємства будь-якими методами, але не грошима [1].

© Масляк Т. А., 2010



Дослідженням даної проблеми займалися Весніна В. Р. [1], Уткін Е. А. [2], Сладкевич В. П. [3], Драчева Е. Л. [4], Д. Уілсон [5] та ін. Це свідчить про те, що проблема нематеріальної мотивації на підприємстві досить актуальна.

У літературі немає чіткого визначення поняття "нематеріальна мотивація", тому автор запропонував наступне: нематеріальна мотивація персоналу – це один із видів мотивації, який стимулює працівників різними методами, крім матеріального заохочення.

Систему мотивації персоналу не можна назвати ефективною, якщо вона заснована тільки на дії матеріальних факторів (таких, як заробітна плата, премії, бонуси) та не включає нематеріальні стимули [2, с. 214]. Адже підвищення зарплати рано чи пізно перестає давати віддачу, на яку розраховує керівник. Більш того, невиправдано висока зарплата починає надавати демотивуючий вплив: навіть працювати добре, коли можна працювати погано і заробляти не менше? Людина перестає працювати ефективно та починає триматися за місце будь-якими засобами, часто – на шкоду підприємству [4, с. 13].

Варто відзначити, що багато працівників в Україні вважають нормальним працювати переважно з міркувань самореалізації, значущості їх праці і т. п., відсовуючи на друге місце матеріальний фактор. З такими людьми можна зіткнутися в середовищі вчителів, лікарів, учених і фахівців інших професій інтелектуальної та творчої сфери. Історично склалося шанобливе ставлення до ідейної складової праці також на виробничих підприємствах [3, с. 187]. Це ще раз говорить про необхідність упровадження нових систем та вдосконалення старих методів нематеріальної мотивації на українських підприємствах.

На малому підприємстві в порівнянні з великим досить складним є упровадження методів нематеріальної мотивації, тому що кількість персоналу невелика та існує високий рівень конфліктності. Ця проблема є причиною більш детального розгляду методів нематеріальної мотивації на малому підприємстві.

Такими методами є:

цікава робота. Робота забирає у людини достатньо великий відрізок життя. І головним завданням керівника зробити так, щоб цей відрізок був захоплюючим і цікавим [4, с. 112];

ідея. Для когось це видається пережитком епохи Радянського Союзу, але для багатьох працівників дійсно виявляється важливим працювати не тільки задля високої заробітної плати, але й за "ідеєю". Цією ідеєю може бути будь-що: мета, до якої прагне підприємство; діяльність підприємства, спрямована на допомогу людям (відчути себе соціально значущим); продовження династії на підприємстві та ін.;

суспільне визнання. Публічне вираження вдячності працівникові за його зусилля і старання – один із самих простих та дієвих методів заохочення працівників без будь-яких грошових витрат. Цього можна досягти, якщо повідомляти про досягнення працівників на загальних зборах, розсилаючи поздоровлення по електронній пошті, і, звичайно ж, вказувати на дошці пошани [4, с. 78];

дисципліна, відповідальність співробітників. Деякі працівники прагнуть мати більш високий статус і значущість в компанії, а значить, бути учасниками прийняття рішень більш високого рівня і підвищувати тим самим свою відповідальність. Тому необхідно давати змогу працівникам діяти, навчатися і професійно зростати. Це є сильним стимулюючим фактором [4, с. 62];

вільний час, відпочинок. Вигідною пропозицією є створення так званих кімнат відпочинку. Ці кімнати можуть бути обладнані за бажанням працівників, а також самими працівниками. Це може бути більярд, кільце для міні-баскетболу, зручні дивани та крісла, свіжа преса, автомат з напоями та ін. [4, с. 144];

корпоративна культура. В основі корпоративної культури (організаційної культури) лежать ті ідеї, погляди, основоположні цінності, які розділяються членами організації. Вони можуть бути абсолютно різними, в тому числі і залежно від того, що лежить в основі: інтереси організації в цілому або інтереси окремих її членів [4, с. 222].

Існує набагато більше методів, ніж наведено у статті. Не всі вони можуть бути застосовані на всіх підприємствах, оскільки треба уважно підбирати потрібні з них та такі, що зможуть мотивувати і стимулювати працю робітників.

Таким чином, проблема упровадження методів нематеріальної мотивації на малих підприємствах України повинна розглядатися окремо на кожному підприємстві з урахуванням структури та кількості його персоналу, особливостей виробництва продукції або послуг й ін.

*Наук. керівн. Золенко М. О.*

---

**Література:** 1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М. : Юристъ, 2001. – 496 с. 2. Драчева Е. Л. Менеджмент / Е. Л. Драчева. – М., 2002. – 288 с. 3. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : курс лекций / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с. 4. Уилсон Д. 151 быстрая идея. Как вдохновит персонал на работу / Д. Уилсон ; пер. с англ. – СПб. : Издательство "ДИЛЯ", 2007. – 256 с. 5. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента / Э. А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 2000. – 352 с.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## СУТНІСТЬ І ЗМІСТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація. Розкрито сутність поняття "комунікаційна політика" та обґрунтовано необхідність її формування підприємствами у сучасних умовах.*

*Аннотация. Раскрыта сущность понятия "коммуникационная политика" и обоснована необходимость ее формирования предприятиями в современных условиях.*

*Annotation. The essence of concept "communication policy" is exposed and the necessity of its forming by enterprises for modern terms is grounded.*

*Ключові слова: комунікаційна політика, комунікації, система маркетингових комунікацій.*

В умовах сучасного ринку недостатньо розробки гідного продукту, проведення грамотної цінової політики й побудови широкої системи збуту, необхідні обґрунтовані та послідовні стратегія і тактика просування товару на ринок.

Існуючий рівень конкурентної боротьби переводить комунікаційну політику підприємства із системи забезпечення до координуючої системи. Внаслідок цього маркетингові комунікації вже не виступають окремим етапом у циклі управління й інтегрують усіх учасників виробничої діяльності через механізм організації комунікаційних процесів, що відбуваються в усіх ланках підприємства.

У науковій літературі термін "комунікація" з'явився на початку ХХ сторіччя й розглядався з різних позицій. Так, одні автори [1; 2] під комунікаціями розуміють передання та розповсюдження інформації, тобто усі методи й форми передання інформації й впливу на обрану аудиторію. Інші розглядають комунікації з соціологічної точки зору як складний, багаторазово розподілений процес впливу на об'єкти [3] або механізм взаємовідносин між людьми [4].

На теперішній час характеристика комунікаційної політики підприємства потерпає від різноманітних змін, уточнень, відбувається формування нових поглядів та уявлень, що відповідають сучасним ринковим умовам. Ринкові закони й механізми так само регулюють відносини між підприємствами, однак розвиток ринку й сучасний стан кон'юнктури суттєво посилюють значення комунікаційної політики.

На сьогодні в літературі не сформовано єдиного погляду на визначення сутності комунікаційної політики, не наведено детальної класифікації форм комунікацій. Спочатку комунікаційна політика трактувалася як система, що забезпечує розповсюдження інформації й вплив на споживачів шляхом реклами, стимулювання збуту, роботи зі спільнотою й персонального продажу. Такий підхід передбачає використання комунікацій лише як канали руху керованих впливів та інформації, що суттєво звужує сферу використання комунікацій й зменшує їхню ефективність.

Об'єктом дослідження й розробки комунікаційної політики підприємства є маркетингові комунікації, ефективність яких переважно визначається використанням оптимальних засобів передання споживачеві інформації про якість, надійність й статус продукції, що обумовлює виділення в літературних джерелах різних видів комунікацій. Основне завдання функціонування системи маркетингових комунікацій можна сформулювати як створення сприятливих умов виробничо-господарської діяльності підприємства шляхом зміни, модифікації й трансформації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

*Наук. керівн. Грузіна І. А.*

**Література:** 1. Осовська Г. В. Словарь маркетинга / Г. В. Осовська. – М. : Инженер, 1991. – С. 50. 2. Комунікації в менеджменті : курс лекцій. – К. : Кондор, 2003. – С. 12. 3. Грушин Б. А. Эффективность массовой информации и пропаганды: понятие и проблемы измерения / Б. А. Грушин. – М. : Знание, 1979. – С. 11. 4. Социология сегодня: проблемы и перспективы сокр. пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. проф. Г. В. Осипова. – М. : Изд-во "Прогресс", 1965. – С. 661.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

*Анотація. Запропоновано угрупування видів електронної комерції для виявлення найбільш перспективних напрямів розвитку даного виду діяльності в Україні.*

*Аннотация. Предложена группировка видов электронной коммерции для выявления наиболее перспективных направлений развития данного вида деятельности в Украине.*

*Annotation. The grouping of electronic commerce types for the exposure of the most perspective directions for the Ukraine is offered.*

*Ключові слова: електронна комерція, моделі електронної комерції.*

Електронна комерція – це будь-який вид ділових операцій, що передбачають використання найпередовіших інформаційних технологій і комунікаційного середовища з метою забезпечення вищої економічної ефективності в порівнянні з традиційними видами комерції. Електронна комерція розвивається в рамках двох основних моделей: B2B (Business-to-Business) і B2C (Business-to-Customer). Це відповідає наступним поняттям: "обслуговування юридичними особами юридичних осіб" і "обслуговування юридичними особами фізичних осіб".

На сьогодні найбільш розвиненим ринком електронної комерції є ринок США. Тому аналіз накопиченого досвіду у сфері електронної комерції доцільно вести на прикладі даних США, а також країн Західної Європи. На думку американських експертів [1], існує вісім основних категорій комерції, що діють в Інтернеті.

Перша категорія – крупні роздрібні торгові підприємства, що продають товари безпосередньо через Інтернет згідно з моделлю прямих продажів з використанням традиційних механізмів MoTo-угоди і відладжених каналів оплати і доставки товарів.

Друга категорія – великомасштабні універсальні Інтернет-портали (наприклад, AOL, Yahoo! та інші), які надають клієнтам доступ до комерційних послуг різних компаній, що працюють у різних сегментах ринку, на своєму web-просторі. Клієнт у цьому випадку дістає можливість придбати необхідний перелік товарів і послуг в одному місці, а портал заробляє на комісії від цих операцій.

Третя категорія – тематичні портали (каталоги, що складаються з ряду web-сайтів), які надають доступ до послуг компаній, що працюють у якомусь одному сегменті ринку.

Четверта категорія – електронні аукціони, які працюють як "біржові майданчики". Вони надають продавцям і покупцям зручний механізм для здійснення двосторонніх операцій. Ця категорія комерсантів розвивається в даний час швидше за інших.

П'ята категорія – комерсанти, які торгують продуктами, що існують у цифровій формі (музика, відеозаписи, тексти, ігри, онлайн, і т. п.). Сюди ж відносяться комерсанти, що займаються рекламою в Інтернеті.

Шоста категорія – це сайти (набір зв'язаних між собою html-документів, що мають власне ім'я і адресу в мережі Інтернет), на яких створюються "співтовариства", об'єднуючі споживачів, зацікавлених у продуктах одного класу. Подібного роду сайти дозволяють споживачам одержувати економію коштів за рахунок оптових знижок. Ця категорія поки тільки починає формуватися. Вже помітно прагнення до використання цієї моделі, наприклад, у покупців складної побутової техніки і домашніх комп'ютерів.

До сьомої категорії слід віднести електронну комерцію, орієнтовану на обслуговування корпоративних клієнтів (B2B). У цьому секторі, згідно з прогнозом американських експертів, можна чекати найбільш швидке зростання.

Восьма категорія – це різноманітні послуги з виставлення і оплати рахунків (за комунальними послугами, медичне обслуговування, страхування й т. п.).

Питання про впровадження технологій Інтернет в економіку України повинні розв'язуватися як на рівні компанії, так і в масштабах країни. Зараз ринок електронної комерції не повністю сформований та не розділений між країнами і гігантами індустрії, тому в кожній країні і компанії є шанс зайняти свою нішу в ньому. Електронна комерція в Україні розвинена слабо. Всесвітній банк ста-

виль Україну за рівнем розвитку електронної комерції на 82 місце після Білорусі, Росії і деяких країн Африки і Азії, що вимагає розробки національних програм підтримки даного сектору національної економіки.

Наук. керівн. Салун М. М.

Література: 1. www. cnews. ru.

УДК 005.32:005.95

**Войтенко Л. О.**

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

*Анотація. Розглянуто основні соціально-психологічні аспекти управління персоналом в умовах економічної кризи.*

*Аннотация. Рассмотрены основные социально-психологические аспекты управления персоналом в условиях экономического кризиса.*

*Annotation. The basic social-psychological aspects of management a personnel in the conditions of economic crisis are considered.*

*Ключові слова: соціально-психологічні аспекти, управління персоналом, конфлікти, клімат у колективі.*

Економіка України не може не відчувати вплив глобалізаційно-інтеграційних тенденцій, які зумовлюють відхід від основної мети розвитку країни, а саме формування економічного розвитку [1, с. 82].

Ефективність діяльності підприємства забезпечується головним суб'єктом виробничих відносин – персоналом.

Багато зарубіжних і вітчизняних учених приділяли увагу різним аспектам питання розвитку персоналу. Серед них можна виділити найбільш відомих. Це: М. Армстронг, Д. Богиня, В. Веснін, Дж. Гредем, О. Грішова, Б. Данилишин, П. Друкер, Р. Коул, Е. Лібанова, В. Онікієнко, Д. Парсонс, В. Савченко, П. Форсфір, А. Чухно та ін. Не враховуючи кількість наукових розробок, сучасна система професійного розвитку персоналу, яка забезпечує соціально-економічну ефективність діяльності підприємства в умовах глобальної кризи, залишається недосконалою.

Найважливішим показником кризових явищ, що відбуваються в організації і пов'язані з персоналом, є конфлікти різних типів. У ринково-орієнтованих підприємствах найважливішими конфліктами є ті, що стосуються майнових і владних аспектів діяльності. На розвиток міжособових, внутрішніх та міжгрупових конфліктів і, отже, кризи персоналу впливають стресори у зовнішньому середовищі при цьому факти зовнішнього середовища виводять зі стану рівноваги фізіологічні й психологічні функції людини.

Прикладом психологічних факторів можуть бути:

недостатнє розуміння працівником своєї ролі та місця у виробничому процесі колективі. Така ситуація можлива за відсутності чітко установлених прав і обов'язків фахівця, невизначеності поставлених завдань, що позбавляє його перспектив зростання;

одночасність виконання різного роду начальних незв'язаних між собою завдань й однаково термінових і т. д.

Виходячи з наведеного, криза персоналу (конфлікти, зниження продуктивності праці із суб'єктивних причин) – це результати неефективного управління, тому можна говорити про кризу управління персоналу.

Недостатня увага до соціальних і психологічних аспектів управління викликає хворі взаємини в колективі, що знижує продуктивність праці. Як показує практика, формування здорового морально-психологічного клімату, виховання відчуття товариської взаємодопомоги і колективізму активні-

© Войтенко Л. О., 2010



ше йде в колективах ринкового типу. Так, 91 % опитаних вважають, що серед членів трудових колективів почала складатися атмосфера взаємної вимогливості і відповідальності, змінилося (у кращу сторону) відношення до праці й розподілу його оплати, 82 % опитаних працівників масових професій цікавляться і "хворіють" за успіхи своїх колег [2].

Таким чином, подолання кризи персоналу підприємства з погляду соціально-психологічних аспектів може бути мотивація персоналу; створення оптимального соціально-психологічного клімату в колективі; система стимулювання кар'єрного зростання.

Соціологічні дослідження показують, що найбільша вага серед форм мотивації має оклад і індивідуальна надбавка, а потім уже йдуть різні види премій, на тлі інших виділяються медичне страхування, можливість отримання кредитів і матеріальна допомога [1]. Значущими так само є такі мотиваційні форми: хороший моральний клімат у колективі, кар'єра, хороші умови праці, оплата путівок, соціальні відпустки. Серед найбільш можливих чинників демотивації виділяються: порушення негласного контракту, невикористання яких-небудь навиків співробітника, які він сам цінує, ігнорування ідей та ініціативи; відсутність відчуття причетності до компанії, відсутність відчуття досягнення, не видно результатів, немає особистого і професійного зростання, відсутність визнання досягнень та результатів з боку керівництва й колег, відсутність змін у статусі співробітника.

*Наук. керівн. Мартиненко М. В.*

**Література:** 1. Амосов О. Ю. Управління персоналом підприємства в умовах економічної кризи / О. Ю. Амосов // Економіка розвитку. – 2008. – № 4 (48). – С. 80–82. 2. Аллин О. Н. Кадри для ефективного бізнесу. Подбор и мотивация персонала / О. Н. Аллин. – М.: Генезис, 2005. – 236 с.

**Григоров О. В.**

УДК 346.9

Студент 4 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

## **ПОЯВА СУЧАСНОГО РЕЙДЕРСТВА ЯК ЗАГРОЗИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Анотація. Присвячено визначенню причин рейдерських захоплень підприємств та аналізу економічної природи рейдерства.*

*Анотация. Посвящено обоснованию причин рейдерских захватов предприятий и анализу экономической природы рейдерства.*

*Annotation. The article is dedicated to the analysis of economical nature of raid and the reasons of enterprise raiding.*

*Ключові слова: рейдерство, рейдерський захват.*

Проблема рейдерства характерна для країн з перехідною економікою, у яких відкривається можливість швидкого збагачення за рахунок приватизації стратегічних підприємств або цілих галузей за безцінь. Саме тому рейдерський захват для багатьох вітчизняних підприємств став стратегією ведення бізнесу, яка приносить шалені прибутки при мінімумі капіталовкладень.

Проблемою рейдерства займалися такі іноземні вчені, як Д. Стюарт, Г. Хенінг, В. Кнюпфер, Б. Борроу, Дж. Хильяр, Галпін Тимоти Дж., М. Хендон та ін. Також слід відзначити російських і вітчизняних учених, як І. Діба, В. Серов, М. Касьяненко, І. Мазур, З. Варналій, М. Рудик тощо.

Проте недостатньо розглянуто питання пошуку шляхів подолання та запобігання рейдерським захватам. Тож метою дослідження є визначення основної причини економічної привабливості рейдерських захоплень.

Економічна функція рейдерів є неоднозначною. З одного боку, вони руйнують рентабельно працюючі підприємства на користь отримання короткострокового прибутку, з іншого — вони придбають підприємства, контрольовані колишніми менеджерами, щоб підвищити ефективність роботи цих підприємств. Тим самим вони допомагають їм вибратися з пастки, в яку ті потрапили в результаті першої фази приватизації.

Економічна мета діяльності рейдерів полягає в придбанні різниці між вартістю акцій і вартістю матеріальних активів підприємства, в першу чергу нерухомості [1]. Якщо фірма знаходиться в

© Григоров О. В., 2010

складному фінансовому становищі, часто виникає ситуація, у якій придбання належної їй нерухомості обійшлося б набагато дорожче, ніж контрольний пакет її акцій.

Захоплення може ставити найрізноманітніші завдання: активи підприємства (земля, нерухомість, ліцензії, патенти, винаходи, контракти), власне бізнес, крім того, об'єкт може розглядатися як ключове підприємство в галузі, за допомогою якого можна диктувати умови і поглинати підприємства в тій самій галузі або в інших галузях. Виходячи з отриманої інформації і відповідно до завдань, розробляється стратегія захоплення — як правило, ґрунтовно, з урахуванням усіх можливих варіантів розвитку подій, включаючи дії опонентів.

Великий інтерес рейдери приділяють підприємствам, організаціям і науковим інститутам, які раніше становили оборонну промисловість країни. Втративши фінансування, неабияк пошарпані реформами, які розгубили трудові колективи, тримаючись на плаву лише завдяки випадковим замовленням, але зберегли велику нерухомість, виробничу базу, випробувальні полігони, ці підприємства становлять улюблений об'єкт для рейдерської атаки.

Також їх мішенями стають бюджетоутворюючі підприємства, робота яких забезпечує не тільки податкові надходження і робочі місця, а й загальну економічну ситуацію в регіоні. Зміна власника на такому підприємстві може призвести до значного зниження надходження податків, різкого скорочення кількості працюючих і, в деяких випадках, до відмови від утримання комунальної сфери міського району [2].

Бізнес на захопленні чужого бізнесу — чи не найбільш "модний" і прибутковий напрямок економічної злочинності. Первісне завдання рейдерів — створити на "шуканому" підприємстві максимальну кількість проблем, виснажити його фінансово та заволодіти з метою продажу майна третім сторонам через підставні компанії-одноденки без сплати будь-яких податків. Прибуток рейдерів становить від 500 і більше відсотків. Їх групи мають чітко організовану структуру: "чорні юристи", свої "силовики", піар-агентства [3]. Через припинення комерційної та виробничої діяльності на підприємстві під час захоплення, а також при застосуванні силового захоплення-можуть постраждати працівники підприємства.

Разом з тим вартість видобутку зазвичай визначається вартістю активів підприємства, а не його бізнесу. Як наслідок, рейдери найчастіше нападають на компанії, які володіють достатньо привабливими об'єктами нерухомості. Однак ефективне управління фірмами, придбаними рейдером або його замовником в результаті ворожого поглинання, цілком можливо. Це відбувається тільки тоді, коли поглинання служить не спекулятивним, а стратегічним цілям, тобто вдосконалення горизонтальної або вертикальної структури холдингу.

Таким чином, не можна дати чіткої відповіді на запитання, чи несе рейдерство позитивний характер. Проте врахування можливих загроз і негативних сторін рейдерства може стати основою для розробки антирейдерських заходів та збереження бізнесу.

*Наук. керівн. Заславська К. А.*

**Література:** 1. Искусство корпоративных войн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zahvat.ru>. 2. Антирейд. Лучшая защита — нападение... или Как победить рейдера [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://antiraid.com.ua>. 3. Зеркалов Д. В. Цена рейдерских услуг [Электронный ресурс] / Д. В. Зеркалов. – Режим доступа : <http://zerkalov.org.ua>.

УДК 336.57

**Головня А. С.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ АВТОРСЬКИХ ПРАВ**

*Анотація. Досліджено особливості податкового обліку авторських прав в Україні, а також запропоновано головні напрями його вдосконалення.*

*Аннотация. Исследованы особенности налогового учета авторских прав в Украине, а также предложены основные направления его усовершенствования.*

© Головня А. С., 2010



*Annotation. The features of fiscal accounting of copyrights in Ukraine are explored. The main directions of its improving are offered.*

*Ключові слова: авторські права, комп'ютерна програма, нематеріальний актив, податковий облік.*

Авторські права, які охороняються зараз у більшості країн світу, в сучасних умовах є одними з наймогутніших стимуляторів прогресу у всіх галузях розвитку суспільства. Психологи вивчають їх як результат розумової праці, новаторського пошуку. Економісти розглядають об'єкти авторських прав як засіб підвищення ефективності виробництва. Правознавці вивчають їх як об'єкт права у зв'язку із суспільною цінністю та пов'язані з нею правовідносини.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що на сучасному етапі роль та питома вага об'єктів авторських прав на балансі підприємств постійно зростає і їхній правильний податковий облік може призвести до спотворення бухгалтерської звітності й навіть банкрутства підприємства. Проблематика податкового обліку авторських прав знаходила своє відображення у працях таких учених, як В. Дмитришина, В. Березанської. Незважаючи на це, питання правильного та ефективного обліку авторських прав практично не проаналізовані вітчизняними вченими.

Таким чином, метою дослідження є вивчення особливостей податкового обліку авторських прав, а також обґрунтування заходів щодо його вдосконалення.

Податковий облік авторських прав ведеться на підставі норм Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 № 334/94-ВР [3], оскільки авторські права вважаються нематеріальними активами.

У податковому обліку під нематеріальним активом розуміють об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності платника податку (п. 1.2 ст. 1 Закону України № 334). Отже, у податковому обліку строк використання нематеріального активу не має значення. Тобто якщо строк використання об'єктів, які підпадають під визначення нематеріального активу, менший за рік, їх однаково вважають нематеріальним активом і амортизують у звичайному порядку.

До об'єктів авторських прав відносяться право на літературні та музичні твори, комп'ютерні програми, бази даних тощо.

Необхідно зазначити, що відповідно до пп. 8.2.1, 8.2.2 ст. 8 Закону України № 334 [3] комп'ютерні програми, витрати на які включають до складу групи 4 основних фондів або до валових витрат (тобто не визнають їх нематеріальним активом), якщо їх вартість менша за 1 000 грн. При цьому у складі основних фондів групи 4, відповідно до роз'яснень ДПАУ [4], обліковують усі комп'ютерні програми, у тому числі і створені підприємством самостійно, строк служби яких більше ніж 365 днів, а вартість перевищує 1 000 грн.

Таким чином, як зауважує ДПАУ [4], якщо вартість комп'ютерної програми перевищує 1 000 грн, така програма належить до групи 4 основних фондів та амортизується згідно з положеннями пункту 8.3 ст. 8 Закону України № 334 за нормою 15 відсотків (або іншою нормою, що не перевищує 15 відсотків).

У випадку, якщо вартість комп'ютерної програми є меншою за 1 000 грн, ця програма визнається нематеріальним активом та амортизується відповідно до пп. 8.3.9, 8.3 ст. 8 Закону України № 334. А валових витрат (списання на них), навіть при купівлі найдешевшої комп'ютерної програми немає.

До 2007 року ДПАУ дотримувалася іншої точки зору з приводу оподаткування комп'ютерних програм, вартість яких складає менше 1 000 грн.

Чинним законодавством (ст. 8 Закону "Про авторське право і суміжні права") комп'ютерні програми віднесені до об'єктів авторського права [2].

Авторське право включає в себе немайнове право, яке не передається за винятками, встановленими законом та майнові права. Відповідно до ст. 424 частини четвертої Цивільного кодексу, саме майнові права інтелектуальної власності можуть бути вкладом до статутного капіталу юридичної особи, предметом договору застави та інших зобов'язань, а також використовуватися в інших цивільних відносинах [1, с. 143].

До активів платника податку належать лише ті матеріальні та нематеріальні цінності, що належать юридичній або фізичній особі за правом власності або повного господарського відання [1, с. 144]. Таким чином, говорити про облік комп'ютерних програм як матеріального та нематеріального активу може лише особа, якій належить право власності на неї.

Податковий облік програм пов'язаний з бухгалтерським, але має певні особливості. В першому випадку (за наявності майнових прав) при вартості програми до 1 000 грн відповідно до п. 1.2 ст. 1 Закону України № 334 комп'ютерну програму слід віднести до нематеріальних активів.

У другому випадку (таких випадків більшість – особа придбає носій з програмою) комп'ютерну програму, точніше вартість носія, слід віднести до 4 групи основних фондів на підставі п. 8.2.2 ст. 8 Закону України № 334. Однак якщо комп'ютерна програма коштує менше 1000 гривень, або термін її експлуатації не перевищує 365 календарних днів, тоді необхідно звернутися до листа ДПАУ від 23.03.2005 р. № 2418/6/11-1116 [5]. У даному листі, ґрунтуючись на частині другій п. 8.2.1 ст. 8 Закону України № 334, згідно з якою витрати на придбання будь-яких матеріальних цінностей, вартість яких не перевищує 1000 гривень, що призначені для використання в господарській діяльності платника податку, включаються до складу валових витрат платника податку в загальному порядку.



Таким чином, проблем з веденням податкового обліку програм вартістю понад 1000 грн не виникає (вони належать до 4-ї групи ОФ). Якщо їх вартість 1 000 і менше гривень можливі два варіанти [6, с. 25]:

1) якщо цю програму придбано за ліцензією чи ліцензійним договором, тоді цю суму відносять до валових витрат;

2) якщо дешеву програму створено власними силами або її придбано за договором про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності, то тоді її можна обліковувати та амортизувати як нематеріальний актив.

Отже, результати проведеного дослідження свідчать про необхідність обґрунтування заходів удосконалення податкового обліку як комп'ютерних програм, так і інших об'єктів авторських прав.

На думку автора, головними напрямками вдосконалення податкового обліку авторських прав є:

по-перше, вдосконалення законодавчої бази, що регулює оподаткування авторських прав, з метою усунення її суперечливості, невизначеності. Тобто необхідно забезпечити відповідність роз'яснень ДПАУ щодо податкового обліку об'єктів авторських прав положенням Закону України № 334 (пп. 8.2.1, 8.2.2 цього Закону);

по-друге, забезпечення з боку контролюючих органів контролю за суб'єктами господарювання, які у своїй господарській діяльності використовують об'єкти авторських прав. Так, доцільним є створення окремого відділу в державних податкових інспекціях, що повинен контролювати діяльність суб'єктів господарювання, пов'язану з використанням об'єктів авторських прав;

по-третє, проведення аналітичної роботи і вивчення зарубіжного досвіду щодо особливостей податкового обліку авторських прав для того, щоб спрогнозувати економічні результати при здійсненні кожного заходу

Запропонований вище перелік заходів удосконалення податкового обліку авторських прав не є вичерпним. Таким чином, проблеми оподаткування об'єктів авторських прав потребують подальших наукових досліджень.

Наук. керівн. Найденко О. Є.

**Література:** 1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 № 334/94-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.rada.gov.ua. 2. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо окремих питань податкового обліку" від 31.07.2008 р. № 354/4/17-0214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.taxes.kiev.ua/>. 3. Закон України "Про авторське право та суміжні права" від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Цивільний кодекс України. – Харків : Парус, 2007. – 400 с. 5. Лист Державної податкової адміністрації "Щодо відображення в податковому обліку операцій з придбання та поновлення програмного забезпечення" від 23.03.2005 р. № 2418/6/11-1116. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.taxes.kiev.ua/>. 6. Дмитришин В. Як ведеться бухгалтерський і податковий облік комп'ютерних програм / В. Дмитришин, В. Березанська // Інтелектуальна власність. – 2006. – № 10. – С. 23–25.

УДК 336.221: [004.738.5:339.17]

**Муха А. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ У ВСЕСВІТНІЙ МЕРЕЖІ INTERNET

*Анотація. Досліджено основні проблеми та методи податкового регулювання продажу товарів за допомогою мережі Internet, а також розглянуто сучасні способи оподаткування Інтернет-магазинів, що застосовуються в українській системі оподаткування і засновані на досвіді іноземних держав. Розв'язок висвітлених проблем спрямований на зменшення "тіньового" сектору Інтернет-бізнесу.*

*Аннотация. Исследованы основные проблемы и методы налогового регулирования продажи товаров с помощью сети Internet, а также рассмотрены современные способы налогообложения Интернет-магазинов, которые используются в украинской системе налогообложения и основаны на опыте иностранных государств. Решение обозначенных проблем направлено на уменьшение "теневоего" сектора Интернет-бизнеса.*

© Муха А. В., 2010



*Annotation. The problems and methods of the tax regulation of the sale goods by means of Internet are considered. Advanced methods of the taxation of Internet-shops, which are used in Ukrainian tax-system and are based on experience of the foreign countries are studied. The decisions of problems of the tax regulation and propositions for prevention the hiding Internet-business are offered.*

*Ключові слова: Інтернет-торгівля, податковий контроль, спрощена система оподаткування, система розрахунків, звітність.*

Актуальність даної роботи полягає в тому, що кількість людей нашої держави, що мають доступ до всесвітньої мережі Інтернет, стає дедалі більшим. Відповідно поставка товарів за допомогою даного ресурсу, незважаючи на кризу, набуває все більших обертів і має стійкі тенденції до зростання і держава не може не звертати уваги на значні обігові кошти даного процесу, що можуть бути використані як додаткові податкові надходження до бюджету. Але разом з тим у даній галузі збільшується питома вага "тіньового капіталу", що зумовлено неспроможністю держави чітко регулювати даний вид продажів через, майже, повну відсутність відповідної нормативно-правової бази.

На даний момент наукові дослідження, відносно даного виду податкового контролю, є дуже малочисленими, тому практична "сторона" даного питання вирішується, в основному, самими податковими органами, згідно з діючим законодавством. Однак необхідно зазначити, що наявні методи контролю мають низьку ефективність

Метою даної статті виступають проблеми податкового контролю операцій у всесвітній мережі Інтернет.

За підрахунками фахівців, у 2009 році загальний обіг української Інтернет торгівлі досягне 1 млрд доларів США. В той же час на території України, на початок 2009 року, за інформацією порталу Bigmir.net, зареєстровано 3 168 Інтернет-магазинів, але разом з тим, як зазначає ДПАУ, реальна їх кількість перевищує 10 тисяч [1]. Однак на разі цей сегмент ринку фактично не контролюється, що обумовлюється тим, що дані магазини використовують у своїй діяльності спрощену систему оподаткування, причому переважна більшість реєструється як фізична особа – підприємець, що підтверджується даними з дослідження Інтернет-форумів і блогів, які присвячені даній тематиці. Так, стосовно питання, щодо вибору системи оподаткування для даної діяльності, результати дослідження, що було проведено за допомогою вибіркової сукупності, виявили, що всі 100 % опитуваних вважають найбільш доцільним використання системи єдиного податку, що обумовлене тим, що згідно з положеннями пунктів 2.3.1 та 2.3.3 Закону України "Про ПДВ" [2] виходить, що особа, яка поставляє товари на митній території України з використанням глобальних або локальної комп'ютерних мереж, зобов'язана, залежно від обсягу оподатковуваних операцій, зареєструватися як платник ПДВ, а платники єдиного податку, як юридичні особи на ставці 10 %, так і фізичні особи – підприємці, від такої реєстрації звільнені на підставі п. 6 Указу № 727 [3]. ДПА України, в Листі № 5173, це підтвердила і зазначила, що суб'єкти спрощеної системи оподаткування, незалежно від загальної суми здійснених операцій з поставки товарів і послуг, мають право не реєструватися як платники ПДВ на підставі пп. 2.3.1 Закону України "Про ПДВ", за винятком юридичних осіб – платників єдиного податку – за ставкою 6 % [4].

Вибір даної системи оподаткування обумовлений ще й простотою ведення книги обліку доходів і витрат – форма № 10 (суми доходів заносяться у день виникнення, а не раз у місяць; невелика кількість показників: дата, дохід, витрати) та тим, що податковим органам дуже складно перевіряти достовірність заповнення цієї книги, бо в даному випадку держава покладає надії на сумлінність платників. Саме тому перевірки таких платників проводяться нечасто, крім випадків, коли:

платник єдиного податку є ще й платником ПДВ;

використана інформація про рух коштів на банківських рахунках (якщо кримінальну справу не заведено, то банки майже завжди відмовляються її надавати);

присутня інформація з довідки ф. № 1 ДФ, яку щокварталу подають юридичні особи про будь-які виплачені доходи громадянам і підприємцям, про доходи своїм найманим працівникам;

якщо в результаті перевірки партнера даного підприємця були виявлені розбіжності щодо податкових показників за спільними операціями.

У той же час штрафи за те, що книга обліку не ведеться, застосувати дуже важко, що обумовлене недосконалою законодавчою базою. Єдиним широковживаним штрафом можна вважати відсутність реєстрації підприємцем: від 340 до 780 гривень [5].

Таким чином, податкові органи можуть використовувати тільки такі офіційні джерела доходів і звірити з сумами в поданому звіті.

Єдиним питанням, у якому респонденти не змогли дійти одностайності, є питання, чи варто підприємцю реєструватися платником ПДВ за власним бажанням. Але дана суперечність обумовлюється насамперед тим, чи є основними покупцями продукції даного магазину платники ПДВ, тобто чи буде їм вигідна така співпраця з точки зору можливості збільшення податкового кредиту.

Виходячи з вищезазначеного, можна зауважити, що за певних обставин держава, хоч і з малою ефективністю, але може контролювати підприємців, що займаються поставкою товарів за допомогою Інтернет-магазинів. У той же час основною проблемою, яка наразі не має вирішення, як для податківців, так і для платників податку, є контроль над операціями, що здійснюються за допомогою системи "Web-Money". Податківці практично не мають висококваліфікованих кадрів для роботи та контролю розрахунків, що здійснюються за допомогою даної системи. В той же час платники податку не мають документів, що підтверджують проведення даної операції і стають "об'єктами уваги" як податкової служби (вимушені подавати звітність з прочерками), так і можливими "жертвами" недобросовісних компаньйонів [6].



Оскільки торгівля через Інтернет-магазини є загальносвітовим явищем, з високим обігом, то у багатьох державах світу виникла проблема податкового контролю в даній галузі. Так, у більшості країн світу існують закони щодо оподаткування Інтернет-бізнесу, серед якого – індивідуальні та корпоративні податки на доходи. Контролює їх сплату орган, що зареєстрував підприємство. Якщо дохід отримано з користувачів, які проживають в інших країнах, то власник цього бізнесу повинен сплатити там податки.

Згідно з Податковим кодексом Російської Федерації у платника податку, який здійснює інтернет-торгівлю, є можливість вибору: скористатися правом переходу на спрощену систему оподаткування (за умови дотримання певних умов) чи залишитися на загальному режимі. У Білорусії у 2008 році було затверджено максимальну ставку єдиного податку для реалізації продукції за допомогою мережі Internet – 230 євро [7].

Таким чином, у даній роботі було виявлено, що податковий контроль торгівлі, який здійснюється за допомогою Інтернет-магазинів, в Україні має багато недоліків. Це пояснюється, насамперед, майже повною відсутністю відповідних регулюючих законодавчих актів, що змушує державу в даному питанні покладатись лише на сумлінність платників податку, які у своїй діяльності використовують спрощену систему оподаткування. Можливо, вирішенню цих проблем сприятиме прийняття Закону "Про електронну комерцію", проект якого розроблено Науково-дослідним центром з питань оподаткування Національного університету ДПС України.

Однак навіть при сумлінному ставленні платників виникає інша проблема – документальне підтвердження здійснюваних операцій, особливо якщо вони проводяться за допомогою операційної системи "Web-Money". Дану проблему потрібно вирішувати за допомогою збільшення у податковій службі висококваліфікованих фахівців з роботи з даною системою розрахунків.

На даний момент до повного вирішення двох вищезазначених проблем найбільш дієвим є спосіб регулювання, що використовується у Білорусії і передбачає високу ставку єдиного податку на даний вид діяльності. Однак даний підхід вимагатиме від податківців значного обсягу роботи, щоб зменшити кількість Інтернет-магазинів, які зареєстровані як звичайне підприємство.

*Наук. керівн. Найденко О. Є.*

---

**Література:** 1. Податкова візьме за барки Інтернет-магазини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.pravda.com.ua](http://www.pravda.com.ua) 2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 3. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єкта малого підприємництва" від 28.06.99. № 746/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yablonsky.com.ua>. 4. Лист Державної податкової адміністрації України від 20.03.2006 р. № 5173/7/ 16-1417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua) 5. Торгівля через Інтернет-магазин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tax-ua.it-blogs.com.ua>. 6. Оподаткування доходів в Інтернеті. Web-Money [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tax-ua.it-blogs.com.ua>. 7. Швець І. Податки з "павутини" / І. Швець // Вісник Податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua>.

УДК 336.225.61:004.62

**Луценко А. Г.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ**

*Аннотация. Приведены преимущества и недостатки предоставления налоговой отчетности в электронном виде.*

*Анотация. Наведено переваги та недоліки представлення податкової звітності в електронному вигляді.*

*Annotation. The advantages and disadvantages of tax reporting rendering in electronic form are considered.*

*Ключевые слова: Интернет, налоговая отчетность, электронная форма налоговой отчетности, программное обеспечение шифрования, наложения электронной цифровой подписи.*

---

© Луценко А. Г., 2010



Сегодня значительное внимание необходимо уделять вопросам развития информационного взаимодействия между разными учреждениями и организациями. Особенно важно решить вопрос перенесения нагрузки на информационно-коммуникационные системы в местах прохождения постоянных информационных потоков, одним из которых является формирование и представление разного рода отчетности. Именно поэтому специалистами налоговой службы Украины было разработано программное обеспечение для подачи плательщиками налоговой отчетности в электронном виде.

Данная тема является актуальной на сегодняшний день, свидетельством чему есть работы Яшана М. А., Мельникова Н. Е., Стужук Т. М., Байков А. В., Лесниковой Е. В., Родина И. П.

Целью статьи является обоснование преимуществ и недостатков предоставления налоговой отчетности в электронной форме.

Уже четвертый год украинские налогоплательщики имеют возможность представлять налоговую отчетность в электронном варианте. Основой этому был Приказ Государственной налоговой администрации Украины от 3 мая 2006 года № 242 "Об утверждении формата (стандарта) электронного документа отчетности налогоплательщиков" [1].

Подача налоговых документов в электронном виде – это представление налоговых документов в электронном виде на электронный адрес органа Государственной налоговой службы Украины с помощью программных средств и любых средств телекоммуникационной связи с применением электронной цифровой подписи в соответствии с правилами, определенными Государственной налоговой администрацией Украины, и при условии включения субъекта предпринимательской деятельности в систему представления налоговых документов, в электронном виде [2].

Для обеспечения возможности передачи налоговых документов в органы ГНИ средствами телекоммуникационной связи с рабочего места плательщика налога должны выполняться следующие условия. Согласно пункта 7 раздела 3 "Инструкции по подготовке и представлению налоговых документов в электронном виде средствами телекоммуникационной связи" [3; 4]:

на компьютере плательщика налога должно быть установлено программное обеспечение для подготовки налоговых документов, которое формирует электронный документ в виде XML-файла. Формат XML-файлов налоговой отчетности должен соответствовать приказу ГНА Украины от 03.05.2006 г. № 242 "Про утверждение формата (стандарта) электронного документа отчетности плательщиков налогов";

на компьютере плательщика налогов должно быть установлено программное обеспечение шифрования и наложения электронной цифровой подписи (ЭЦП);

должна существовать возможность отправки отчетного документа на электронный адрес органа Государственной налоговой службы с компьютера плательщика налогов средствами Интернет.

Плательщик налогов, который изъявил желание подавать налоговую отчетность и реестры налоговых накладных в электронном виде, обращается в орган Государственной налоговой службы по месту пребывания на налоговом учете. Составляется Договор про признание электронных документов между плательщиком налогов и государственной налоговой инспекцией. Процедура обмена открытыми ключами между плательщиком и ГНИ осуществляется поэтапно [5; 6]:

1. ГНИ по месту регистрации плательщика налогов на его запрос:

выдает два экземпляра Договора;

записывает на электронный носитель плательщика налогов бесплатное программное обеспечение формирования и подачи в органы ГНС налоговой отчетности, налоговых накладных и реестров налоговых накладных в электронном виде.

2. Плательщик налогов:

получает в ГНИ или на сайте ГНС Договор и программное обеспечение формирования и подачи в органы ГНС налоговой отчетности, налоговых накладных и реестров налоговых накладных в электронном виде. Плательщик налогов может также взять указанное программное обеспечение и открытые ключи районной ГНИ на сайте ГНА Украины или областной ГНА и самостоятельно занести открытые ключи ГНИ на рабочее место клиента системы шифрования и подписи данных;

получает в любом аккредитованном центре сертификации ключей усиленные сертификаты открытых ключей руководителя, бухгалтера и печати предприятия. Особые ключи ЭЦП должностных лиц плательщика налогов размещены на ключевых носителях, которые сберегаются в тайне;

подает в ГНИ по месту регистрации подписанные и скрепленные печатью два экземпляра Договора и усиленные сертификаты открытых ключей.

3. ГНИ по месту регистрации плательщика налогов:

принимает от плательщика налогов подписанные и скрепленные печатью договора и электронные носители с открытыми ключами плательщика налогов;

выполняет сверку реквизитов, указанных в Договоре, с регистрационными данными плательщика налогов в ГНИ. В случае несоответствия возвращается плательщику налогов его электронный носитель и поданные экземпляры Договора;

заносит открытые ключи плательщика налогов в базу открытых ключей и возвращает электронный носитель плательщику. В случае повреждения электронного носителя, невозможности считывания информации или некорректности формирования открытых ключей плательщика ГНИ возвращает плательщику его электронный носитель вместе с поданными экземплярами Договора;

выдает плательщику налогов квитанцию на бумажном носителе про то, что у него было взято два экземпляра Договора. Эта квитанция действительна до момента выдачи плательщику его экземпляра Договора после согласования и регистрации в ГНИ;

выдает плательщику налогов его экземпляр Договора.

После того как налогоплательщик получил Договор, он может использовать систему подачи налоговой отчетности в электронном виде по инструкции, которая предоставлена в нем. Информация, которая поступает на электронный адрес ГНС, шифруется, что помогает сохранить конфиденциальность всех предоставленных налоговых документов [7].

Таким образом, основными преимуществами при внедрении автоматизированной системы подачи налоговой отчетности и реестров налоговых накладных в электронном виде есть:

экономия рабочего времени налогоплательщиков, а также их средств на приобретение бланков отчетных документов;

гарантия автоматической проверки подготовленных документов на наличие арифметических ошибок и опечаток;

возможность оперативного обновления форматов представления документов в электронном виде по каналам телекоммуникационной связи (в случае изменения форм налоговых деклараций, иных документов, служащих основанием для начисления и уплаты налогов, либо при введении новых форм деклараций налогоплательщик автоматически получает возможность обновления версий форматов);

существенное сокращение сроков проведения проверки относительно правомерности заявленных к возмещению сумм НДС и обеспечение своевременного их возмещения налогоплательщику;

подтверждение доставки отчетности (налоговый орган направляет квитанцию о получении налоговой декларации каналами телекоммуникационной связи);

конфиденциальность информации;

оперативность обработки полученной информации в налоговом органе;

отчетность, направлена в налоговый орган по электронной почте через сеть Интернет с применением усиленных сертификатов ключей электронной цифровой подписи, не требует дублирования на бумажных носителях, а также ее хранения.

Рассмотрев текущее состояние системы электронной налоговой отчетности, можно выделить и несколько недостатков. Во-первых, несмотря на практически трехлетнее действие закона об электронных документах и закона об электронной цифровой подписи, еще не сформированы все необходимые условия для широкого использования электронных подписей. Поэтому вместе с представлением отчета в электронном виде (через Интернет, на магнитных носителях) предприятию необходимо подавать отчет на бумажных носителях. Во-вторых, недостаточная на сегодня технологическая и техническая база, как у налогоплательщиков, так и у контролирующих органов. В-третьих, всегда существует вероятность сбоя компьютерной системы и отчет или квитанция могут не дойти до получателя, и в этом случае вся ответственность несет налогоплательщик. Но все это лишь вопрос времени, и в дальнейшем эти недостатки (за исключением последнего) можно будет устранить.

Таким образом, можно сделать вывод, что налогоплательщик сам вправе сдавать отчетность любым из возможных способов. Организации и предприниматели могут сами решить, что им удобнее и выгоднее. Система представления налоговой отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи явно выигрывает и имеет достаточно высокую перспективу развития.

*Научн. рук. Найденко А. Е.*

---

**Литература:** 1. Приказ Государственной налоговой администрации Украины от 3 мая 2006 года № 242 "Об утверждении формата (стандарта) электронного документа отчетности налогоплательщиков" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>. 2. Закон Украины "Об электронных документах и электронном документообороте" от 31 мая 2005 года № 2599-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>. 3. Інструкція з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/2cid05988.html>. 4. Родин И. П. НДС: Интернет, электронный реестр / И. П. Родин // Бухгалтерия. – 2008. – № 50. – С. 46–49. 5. Приказ ГНА Украины "О представлении электронной налоговой отчетности" от 10. 04. 2008 № 233 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua) 6 . Система подання податкової звітності в електронному вигляді // Вісник Податкової служби України. – 2009. – № 47–48. – С. 13–17. 7. Лесникова Е. В. Електронна звітність з ПДВ [Електронний ресурс] / Е. В. Лесникова. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/3cid01886.html>.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ВІД ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ ОБ'ЄКТІВ РУХОМОГО, НЕРУХОМОГО ТА УСПАДКОВАНОГО МАЙНА

*Анотація. Розглянуто особливості оподаткування успадкованого майна в Україні. На базі існуючих соціально-економічних і фіскально-адміністративних проблем оподаткування успадкованого майна, запропоновано шляхи їх вирішення.*

*Аннотация. Рассмотрены особенности налогообложения наследства в Украине. На основании существующих социально-экономических и фискально-административных проблем налогообложения наследства, предложены мероприятия по их устранению.*

*Annotation. The inheritance tax treatment in Ukraine is studied. On the grounds of existing socioeconomic and fiscal-administrative problems of taxation of inheritance the actions as to solving them are offered.*

*Ключові слова: оподаткування спадщини, податок з доходів фізичних осіб, фіскально-адміністративні, соціально-економічні проблеми.*

З 1 січня 2004 року в Україні було здійснено перехід від прогресивної до пропорційної системи оподаткування доходів фізичних осіб. Одним з видів доходів, що мав би сприяти розширенню бази оподаткування податком з доходів фізичних осіб згідно із законодавством, є оподаткування спадщини. Проте сьогодні оподаткування спадщини не здійснюється. Посилення ролі зазначених джерел доходів фізичних осіб лишається актуальним, зважаючи на значне майнове розшарування громадян. Протягом останніх двох років з'явилися окремі публікації, присвячені оподаткуванню спадщини, проте представлені лише періодичною літературою. Ці дослідження мають переважно фрагментарний характер.

Необхідність у деталізації оподаткування спадщини дедалі набуває всеохоплюючого характеру серед широкого кола науковців і громадян, бо це явище є недавнього походження в розвитку податкової системи України. Саме це обумовлює новизну й актуальність даного питання. Доказом цього виступає розповсюдження в Україні процесу успадкування рухомого та нерухомого майна, об'єктів комерційної власності, сум страхових виплат, а також коштів на рахунках у фінансово-кредитних установах, що потребує глибокого вивчення, конкретизації та уточнення стосовно успадкування з метою уникнення протиріч з податковим і цивільним законодавством та роз'яснення певних аспектів оподаткування спадкодавцям і спадкоємцям.

В Україні увага до оподаткування спадщини з боку вітчизняних учених-фінансистів залишається недостатньою. Вишневський В. П., Данілов О. Д., Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Л. Каснокутська, І. Петрусенко, Дроздовська О. С. та інші обмежуються дослідженням окремих питань. За останні роки спеціальні монографічні дослідження на тему оподаткування спадщини в Україні не виходили зовсім. Тим часом у світі відбуваються важливі зміни в оподаткуванні спадщини, що посилює науковий інтерес до даного виду податків і в Україні [1].

Метою дослідження виступає висвітлення основних аспектів процесу оподаткування спадщини в Україні, аналіз існуючих проблем, пов'язаних з оподаткуванням зазначених видів доходів в Україні, а також розроблення пропозиції щодо удосконалення оподаткування спадщини в Україні.

Сьогодні оподаткування доходу, отриманого платником податку внаслідок прийняття ним у спадщину коштів, майна, майнових чи немайнових прав, регламентується ст. 13 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.2003 р. № 889-IV [2], яка набрала чинності з 1 січня 2005 року, та міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Ст. 1216 Цивільного кодексу України (ЦКУ) визначено, що спадкування – це перехід прав та обов'язків (спадщини) від померлої фізичної особи (спадкодавця) до інших осіб (спадкоємців). Спадкоємцями, згідно зі ст. 1222 ЦКУ, можуть бути фізичні особи, які є живими на час відкриття спадщини, а також особи, зачаті за життя спадкодавця і народжені живими після відкриття спадщини. Спадкоємцями за заповітом можуть бути також юридичні особи та ін. учасники цивільних відносин [3].

Цивільний кодекс регулює, зокрема, загальні положення про успадкування та оформлення права на спадщину, а Закон № 889-IV — порядок оподаткування об'єктів спадщини, одержаних платником податку.

Розмір ставки податку залежить від ступеня споріднення спадкодавця і спадкоємця, а також від об'єкта спадщини [4].

Пунктом 13.1 Закону № 889 передбачено, що об'єкти спадщини з метою оподаткування поділяються на: нерухоме майно, рухоме майно, комерційну власність, страхові кошти та грошові кошти [2].

Ставки оподаткування (0 %, 5 %, 15 %) залежать від виду об'єкта спадщини і ступеня споріднення спадкоємця із спадкодавцем.

Особами, відповідальними за сплату (перерахування) податку до бюджету, є спадкоємці, які отримали спадщину [2].

З 2007 р. спадкодавці першого рівня споріднення не сплачують податок при успадкуванні власності будь-якого виду. Спадкоємці другого рівня споріднення оподатковуються за мінімальною ставкою 5 %. Для резидентів, які отримують спадщину від нерезидентів, з початку 2007 р. шкала оподаткування знизилася з 30 % до 15 %. Спадщина, отримана нерезидентами, оподатковується за ставкою 30 % з 01.01.2007 р.. Важливо зауважити, що з 1 січня 2007 р. при отриманні спадщини у вигляді рухомої та нерухомої власності і/або коштів на рахунках інвалідом I групи, дитиною-сиротою або дитиною, позбавленою батьківської опіки, ставка податку – 0 %. Відбуваються й інші зміни, що стосуються лібералізації оподаткування неповнолітніх дітей і сиріт.

Враховуючи наведене, доходи нерезидентів, одержані від продажу нерухомості в Україні, повинні оподатковуватися за спеціально встановленою для оподаткування інших доходів нерезидентів ставкою – 30 %. Як свідчить світовий досвід, такий підхід до оподаткування доходів нерезидентів від продажу нерухомості відповідає нормам міжнародного податкового законодавства, зокрема Європейських країн. Так, наприклад, з доходів нерезидентів, одержаних від продажу нерухомості на території Європейських країн, податок утримується: у Норвегії – 40 %, Франції – 33,3 %, Росії – 30 %, Англії – 25 %, на Мальті – 30 – 35 %, в Білорусі – 20 %, Італії – 12,5 % [1].

Тому застосування до доходів нерезидентів, одержаних від продажу нерухомості в Україні, ставки 30 % є дотриманням норм міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування щодо недискримінації громадян договірних держав при оподаткуванні аналогічних доходів.

Дохід у вигляді вартості успадкованого майна в межах, що підлягає оподаткуванню, включається до складу загального річного доходу платника податку і відображається ним у річній податковій декларації про майновий стан та доходи (податковій декларації) [2].

Існують деякі особливості і щодо оподаткування сум, отриманих у спадщину згідно з договорами особистого страхування. В Законі № 889 говориться, що до об'єктів спадщини з метою оподаткування відносяться суми страхового відшкодування за страховими договорами, укладеними спадкодавцями, а також ті, що зберігаються на пенсійному рахунку спадкодавця згідно з договором недержавного пенсійного забезпечення [2]. Проте ст. 1229 Цивільного кодексу проголошує, що право страхової виплати, що переходить до особи, призначеної страховальником у договорі особистого страхування, не входить до складу спадщини [3]. Тому в разі виплати страховими компаніями сум страхового відшкодування (страхових виплат) при настанні страхового випадку (смерті страховальника) фізичним особам, які за договором особистого страхування визначені як вигодонабувачі, такі страхові компанії зобов'язані нарахувати, утримати і сплатити податок з доходів фізичних осіб у розмірі 15 %. Тобто при виплаті страхових сум спадкоємцю у результаті смерті страховальника на страхову організацію покладена роль податкового агента, податок стягується у джерела виплати, а не за результатами декларування [5].

Сьгодні отримання спадщини – клопітлива справа. Перш ніж отримати спадок, потрібно пройти процедуру оформлення відповідного свідоцтва, яка полягає у визначенні того, що саме входить до спадщини, хто претендує на її отримання і чи мають такі особи право стати спадкоємцями. Усіма цими питаннями займається нотаріус. Нотаріус зобов'язаний попередити спадкоємців про наслідки прийняття ними спадщини (згідно з абз. 3 ст. 5 Закону України "Про нотаріат" від 02.09.93 р. № 3425-XII). Статтею 1216 ЦКУ передбачено, що разом з об'єктом спадщини до спадкоємця переходять не лише права, що належали спадкодавцю, а й обов'язки, до яких можна віднести і обов'язок щодо сплати податку з доходів фізичних осіб. Після оголошення нотаріусом об'єкта спадщини спадкоємець має право протягом шести місяців з дня такого оголошення (ст. 1270 ЦКУ) прийняти спадщину або відмовитись від її прийняття, про що за місцем відкриття спадщини складається відповідний документ – або заява на прийняття спадщини, або заява про відмову від спадщини (ст. 1273 ЦКУ) [3]. Крім того, нотаріус має надіслати інформацію про видачу свідоцтва про право на спадщину до ДПІ за місцем спадщини у строки, встановлені для податкового кварталу [6].

Несплата узгодженого податкового зобов'язання за податком з доходів фізичних осіб у строк, установлений пп. 5.3.1 Закону "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 22 грудня 2000 р. № 2181-III, тягне за собою відповідальність, передбачену пп. 17.1.7 Закону № 2181 [7]:

при затримці до 30 календарних днів – 10 % погашеної суми податкового боргу;

при затримці від 31 до 90 календарних днів включно – 20 % погашеної суми податкового боргу;

при затримці більше 90 календарних днів – 50 % погашеної суми податкового боргу.

Відповідно до пп. 16.4.1 Закону № 2181 на суму податкового боргу нараховується пеня з розрахунку 120 % річних облікової ставки НБУ, що діє на день виникнення такого податкового бор-



гу або на день його (його частини) погашення (залежно від того, яка з величин таких ставок є більшою) за кожний календарний день прострочення в його сплаті [7].

Як і всі останні податки та збори, податок на спадщину має переваги та недоліки. До переваг податку на спадщину належить втілена у ньому ідея зміцнення сімейних зв'язків на основі матеріального інтересу. Певною мірою даний податок стимулює прийдешні покоління до творчої і трудової ініціативи. Відміна податку сприяла б ще більшому поглибленню соціального розшарування населення.

Прогресивний податок на спадщину може сприяти усуненню концентрації капіталу внаслідок оподаткування доходів з орієнтацією на споживання, тому що оподаткування споживання безпосередньо пов'язане з контролем за накопичення багатства (капіталу) [8].

У механізмі оподаткування спадщини існує ряд упущень і недоліків, які за своїми наслідками можна умовно розділити на фіскально-адміністративні та соціальні-економічні [4]. До фіскально-адміністративних упущень можна віднести механізм оподаткування спадщини, отриманої нерезидентом. Законом визначено, що нерезидент є платником податку, якщо отримує доходи з джерела їх походження в Україні. Проте юридичні умови отримання спадщини нерезидентами не уточнені в законодавстві, що значно ускладнює роботу податкової інспекції щодо стягнення податку з таких категорій платників. У ряді випадків у таких платників-нерезидентів з'являється можливість виїхати за межі України, не сплативши податок з отриманої спадщини [4].

Зокрема не встановлено, як визначається вартість успадкованого майна. Правила оподаткування спадщини повинні бути визначені урядом (згідно з п. 13.5 ст. 13 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб"). Проте у Постанові КМУ від 21 січня 2005 року № 67 "Про реалізацію статті 13 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" лише повторюються норми зазначеної статті про відображення спадщини її одержувачем у річній декларації та необхідності надання нотаріусами в терміни, установлені для податкового кварталу відповідним органам податкової служби інформації про видані свідоцтва про право на спадщину за формою, визначеною ДПАУ.

Слід також звернути увагу на недосконалий механізм впливу податкових органів на платників податків щодо сплати податкових зобов'язань при одержанні спадщини. Хоча Законом № 2181 передбачена система нарахування пені та штрафів, але вона розповсюджується лише на суб'єктів господарської діяльності. А громадяни, які отримують майно у спадок, не є суб'єктами господарювання. Юридичною підставою для вимог із боку податкової інспекції може слугувати лише факт заповнення податкової декларації. У протилежному випадку у державних органів немає ніяких прав щодо стягнення податкових зобов'язань по спадщині [1].

Крім того, в Україні ще не сформована єдина електронна база даних, що стосуються оподаткування спадщини, а це не дозволяє податковим інспекціям різних районів проводити звірку декларацій, що послаблює контроль з боку держави за процесами передачі спадків і сплатою податку.

До соціально-економічних недоліків оподаткування спадщини в Україні відноситься також відсутність неоподаткованого мінімуму або встановленої мінімальної величини спадку, який можна передати неоподаткованим. Без зафіксованого на достатньо високому рівні неоподаткованого мінімуму сучасна модель оподаткування спадщини в Україні ще не відповідає світовим стандартам. Адже при існуючому режимі оподаткування спадщини найбільший тягар падає на соціально незахищені, малозабезпечені верстви населення, малий і середній бізнес. Це, без сумніву, негативно впливає на формування міцного середнього класу населення та процеси капіталізації [4].

Часто неадекватна інформація, яку можуть надати БТІ, державний земельний кадастр, а також інші органи, що ведуть реєстри власності, додатково ускладнює проблему.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновки. З метою посилення ролі оподаткування спадщини та його удосконалення необхідним є:

розроблення порядку щодо визначення вартості майна, що передається у спадщину. Такий об'єкт спадщини, як майно, забезпечуватиме надходження від цього джерела доходів фізичних осіб через наявність інформації щодо його отримання;

посилення соціального захисту неповнолітніх дітей, дітей-інвалідів з дитинства та непрацездатних дітей, які мають право на спадок унаслідок смерті батьків. Так, у разі, коли спадкоємець — неповнолітній, опікунові поставлено в обов'язок заповнити і представити декларацію про доходи такого спадкоємця. Проте законодавством не визначено, хто повинен сплачувати податок;

сприяння сумлінному ставленню платників щодо належної суми сплати даного податку.

Особливу увагу при оподаткуванні спадщини необхідно звернути на режим оподаткування деяких категорій власності, особливо бізнесових активів, а також земельних угідь природоохоронного та сільськогосподарського призначення.

Виправлення зазначених вище недоліків буде сприяти більш успішній реалізації соціально-економічних і фіскальних функцій, покладених на оподаткування спадщини в Україні.

*Наук. керієн. Найденко О. Є.*

**Література:** 1. Дроздовська О. С. Щодо запровадження оподаткування спадщини та подарунків в Україні / О. С. Дроздовська // *Фінанси України*. – 2006. – № 10. – С. 40–48. 2. Закон України "Про податок з фізичних осіб" від 22.05.2003 р. № 889-IV (зі змінами та доповненнями) // *Основи податкового законодавства: збірка основних законодавчих актів* / укл.: Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 4-те вид., переробл. та доп. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 368 с. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Дусяк С. Оподаткування доходів,

отриманих від операцій з продажу об'єктів рухомого, нерухомого майна, а також у вигляді успадкованого майна / С. Дусяк // Вісник Податкової служби України. – 2007. – № 31. – С. 20–27. 5. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо порядку оподаткування податком з доходів фізичних осіб сум страхових виплат, які виплачуються страховою компанією спадкоємцю при настанні страхового випадку (смерті страхувальника) за умов, що страхувальник в укладеному ним договорі особистого страхування визначив цю особу вигодонабувачем (спадкоємцем)" від 31.05.2006 р. № 10278/7/17–0717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uapravo.net/data/base08/ukr08511.htm](http://www.uapravo.net/data/base08/ukr08511.htm). 6. Кривенко С. Оподаткування спадщини / С. Кривенко // Вісник Податкової служби України. – 2006. – № 28. – С. 22–24. 7. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 р. № 2181-III (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 8. Петрусенко І. Зміни до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб, які набрали чинності з 1 січня 2007 року" / І. Петрусенко // Вісник Податкової служби України. – 2007. – № 4. – С. 37–41. 9. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо оподаткування спадщини" від 09.06.2006 р. № 3285/4/17-0116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uapravo.net/data/base08/ukr08247.htm](http://www.uapravo.net/data/base08/ukr08247.htm). 10. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо пільг з оподаткування спадщини неповнолітнім дітям" від 22.09.2005 р. № 7652/3/17–3115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.uapravo.net/data/base16/ukr16920.htm](http://www.uapravo.net/data/base16/ukr16920.htm).

УДК 336.221 (477)

**Зарецька Е. В.**

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРИНЦИПІВ ТЕОРІЇ ОПОДАТКУВАННЯ

*Анотація. Розглянуто основні аспекти системи оподаткування, а також виділено проблеми і неточності, виправлення яких дасть можливість створити дієву систему оподаткування юридичних та фізичних осіб.*

*Аннотация. Рассмотрены основные аспекты системы налогообложения, а также выделены проблемы и неточности, исправление которых даст возможность создать действенную систему налогообложения юридических и физических лиц.*

*Annotation. The basic aspects of the operating tax system are considered and problems and inaccuracies, correcting which it will be possible to create the effective system of taxation of legal and physical entities are selected.*

*Ключові слова: система оподаткування, податкова політика, податки, принципи оподаткування, законодавча база.*

Серед численних економічних проблем, які постали перед Україною у період переходу її від командно-адміністративної до ринкової форми ведення господарства, важливе місце посідає створення ефективної системи оподаткування юридичних і фізичних осіб. У цьому зацікавлена як держава, так і платники податків. Тому особливої актуальності набувають дослідження теоретичних та практичних аспектів формування і реалізації податкової політики та податкової системи в державі [1, с. 6–18].

На жаль, поки що діюча система оподаткування є не зовсім досконалою і не повністю відповідає сучасним умовам господарювання в Україні. Сьогодні ще існують неузгодженості та протиріччя окремих норм податкових законів, їх динамічна зміна, безсистемне надання пільг і перекручування суті окремих видів податків. Цілий ряд прорахунків та перекосів, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні стимулюючої функцій. Сфера матеріального виробництва практично задушена податками, що веде до скорочення обсягів виробництва та обігу, а значить, і до зменшення бюджетних надходжень. У результаті функціонує податкова система замість стимулювання виробництва спричиняє його скорочення, а замість поповнення доходної частини бюджету – призводить до його зубожіння. Суть проблеми полягає в тому, що при створенні цієї системи не було повною мірою враховано теоретичні принципи оподаткування, виведені на підставі багатовікового досвіду. Тому треба проаналізувати відповідність функціонує в Україні системи оподаткування існуючим теоретичним принципам [2, с. 332–334]:



- 1) податки повинні рівномірно розподілятися між джерелами доходів, а кожен окремих податок має однаково припадати на те джерело, на яке він спрямований;
- 2) час сплати, спосіб сплати й розмір податку повинні бути чітко визначені;
- 3) податок має стягуватись у такій формі і таким способом, які найбільш зручні для платника;
- 4) податок повинен стягуватись таким чином, щоб на його вилучення витратилось якомога менше грошей зверх того, що надходить до Державного казначейства. Якнайменше зібраних коштів мають залишатись у руках збирачів.

Застосування першого принципу в Україні можна проаналізувати на прикладі податків на споживання (ПДВ, акцизний збір, мито). Ці податки повинні впливати на всі джерела доходів. Але слід урахувати той факт, що найбільший тягар цих податків лягає на кінцевого споживача. Вони знову ж таки впливають не на всі джерела доходів однаково, а в основному, на заробітну плату. Цими податками найбільше скорочується платоспроможний попит населення, а значить, і обсяги виробництва товарів народного споживання. І знову ж завдячувати треба саме: нерівномірному розподілу податків між джерелами доходів. Звичайно, інакше непрямі податки впливати не можуть. Але, очевидно, при розробці ставок оподаткування необхідно брати до уваги рівень реальних доходів населення. Не можна забувати аксіому: з падінням попиту з боку населення – згасає й виробництво [3, с. 45–47].

Підвищення норми оподаткування призводить до збільшення доходів тіньової економіки і згортання легального бізнесу, а також до скорочення податкової бази. Тому важливе місце у проведенні оптимальної податкової політики відводиться принципу фіскальної достатності, який полягає в здійсненні податкової політики, необхідної для забезпечення оптимальної величини податкових надходжень.

Слід також зазначити, що, незважаючи на свої слабкі сторони, податкова система України не з'явилася з повітря. Вона будувалася і будується на основі власного і зарубіжного досвіду. Прорачунок полягає лише в тому, що запозичувати зарубіжний без адаптації до умов сучасної економіки України не завжди є ефективним та правильним. Тому вважається доцільним детальний аналіз причин "кризового становища" податкової системи України.

Стосовно сучасного стану, і зокрема української дійсності, другий принцип потребує незначного уточнення. Тобто час сплати, спосіб сплати і розмір податку повинні бути визначені до того, як починається період дії того чи іншого податку. А в цьому наша держава допускає значні порушення. Протягом усього періоду незалежності час від часу вводились у дію ставки податків заднім числом. Аналогічна справа з уведенням чи скасуванням деяких пільг та інше. Мали місце випадки, коли законодавчі акти вже застосовувались на практиці, а інструкції щодо їх використання не були зроблені й надходили до виконавців через тижні, а то й через місяці. Все це породжує плутанину, постійну необхідність перерахунків, що призводить до великих труднощів у роботі фінансового апарату підприємств. Тобто умови господарювання, з одного боку, законодавче поле з іншого накладають свої обмеження на траєкторію дій суб'єкта підприємницької діяльності, який повинен орієнтуватися та суворо дотримуватися чітких строків сплати зрозумілої та ясно прорахованої суми податку. Так, негативно впливають на якість роботи платників податку, а також працівників податкових служб, які контролюють правильність нарахування і сплати податків, наявні розбіжності, сумнівні тлумачення окремих термінів, положень, визначених у законах і підзаконних актах, та їх незрозумілість.

Розглядаючи третій принцип, слід зазначити, що зрозумілим для платника податків є стабільне становище правового поля, у якому він діє та правила гри. Тому платників податків не можна обтяжувати незрозумілими алгоритмами обчислення і сплати податків, бо об'єктивною буде ситуація, коли незрозумілість та обтяжливність створить основу для ухилення від оподаткування. Тому реалізація цього принципу має створити умови "чіткої" сплати "чітко" обчислюваного податку.

Щодо останнього принципу, то слід виділити такі моменти:

- 1) податок може вимагати від платника більшу кількість грошей, ніж та, що продиктована потребами казни, через занадто роздутий штат чиновників-збирачів;
- 2) високий рівень оподаткування може спричинити обмеження виробництва і зайнятості в ньому, що потребує додаткових витрат для забезпечення засобами існування значної частини населення.

Звертаючись до засад управління податками, можна зауважити, що ці принципи не завжди ефективно працюють у вітчизняній системі оподаткування. Так, варто пригадати еволюцію податку на додану вартість і податку на прибуток підприємств, часті зміни розмірів ставок мита та акцизів, досить високі тарифи відрхувань у державні цільові фонди соціального спрямування, відсутність стимулюючого впливу при справлянні прибуткового податку з громадян тощо. Не можна назвати простими і доступними для розуміння законодавчі акти щодо цих податків у тому вигляді, у якому вони існують сьогодні. Розрахунки цих податків стали заплутаними й незручними як для платників, так і для контролюючих органів [6, с. 26–32; 7, с. 36–39].

Одним із недоліків податкової системи України, на який є багато нарікань із боку платників податків, – це досить часті перевірки їхньої діяльності працівниками податкових органів та інших державних структур.

Тобто можна сказати, що в Україні розроблено законодавчу базу, яка регламентує справляння податків, і створено адміністративні органи, що контролюють виконання законодавства суб'єктами господарювання, але сказати, що податкова система є ефективною і досягає свого функціонального призначення, не можна.



Рівень податкової ставки має враховувати можливості платника податку, тобто рівень його доходів. Оскільки можливості різних фізичних і юридичних осіб неоднакові, для них мають бути встановлені диференційовані податкові ставки. Платежі кожного до бюджету мають бути пропорційні його доходам, і винятки для окремих осіб недопустимі. Порушення цього принципу призведе до того, що додаткове податкове навантаження ляже на законослухняних платників податків або на тих, хто має можливості ухилитися від оподаткування [4, с. 118].

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового тягаря, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Слід зазначити, що в останні роки у вітчизняній системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки непрямих податків, що не відповідає практиці розвинутих країн. Непрямі податки хоч і зручніші для фіскальних органів з позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. Тому переваження справедливих прямих податків дасть змогу уникнути таких негативних наслідків, як зuboжіння більшості населення, подальший спад і занепад вітчизняного виробництва, не здатного конкурувати з дешевою продукцією іноземних фірм тощо.

Також необхідно докорінно змінити ставлення до місцевих податків і зборів, суттєво підняти їх значення у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування, на думку автора, є незначна фіскальна роль податків і зборів та відсутність прав у органів місцевого самоврядування запроваджувати на своїй території власні податки і збори. Річ у тому, що на місцях завжди є свої особливі об'єкти оподаткування, які можуть відчутно наповнити місцеві бюджети, а отже, дати змогу спрямувати додаткові кошти на розв'язання економічних і соціальних проблем регіонів [5, с. 77].

Як свідчить практика, неможливо побудувати ефективну податкову систему, не сформувавши платника податку як елемент податкової системи, як суспільний інститут. Для цього потрібно проводити всебічну організаційну і просвітницьку роботу з платниками податків, урегулювати і удосконалити інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також урахувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян країни, усталені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування.

Сплата податків має носити обов'язковий характер. Система штрафів і санкцій, громадська думка у країні мають бути сформовані таким чином, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідні платникові, ніж вчасне і чесне виконання зобов'язань перед бюджетом [3, с. 47–48].

В умовах економічної нестабільності, існування різного роду механізмів, приховування прибутків та ухилення від сплати податків удосконалення системи оподаткування в Україні та підвищення її ефективності повинно йти шляхом пошуку найбільш надійних і стабільних джерел сплати податків. Поряд з цим, виходячи з вимог податкової реформи, одним з пріоритетних її напрямів має стати реальне полегшення податкового тиску на економіку за допомогою розширення переліку об'єктів оподаткування.

Тобто на сьогоднішній день можна виділити такі проблеми:

по-перше, це співвідношення прямих і непрямих податків. В останні роки спостерігається збільшення питомої ваги непрямих податків, а саме ПДВ. І це не є позитивно, бо насамперед страждають кінцеві споживачі, які недостатньо забезпечені державою. З цього випливає проблема адміністрування та взагалі доцільності існування такого податку. Виходом з цієї ситуації може бути відміна ПДВ або хоча б зниження ставки – це зумовить розширення сукупного попиту та поживлення ділової активності, що збільшить податкові надходження до бюджету;

по-друге, це порушення принципів побудови та призначення системи оподаткування, тобто порушення законодавства самими законотворчими органами. Для кожного платника не є новиною введення у дію ставки податків "заднім" числом або введення чи скасування деяких пільг. З цього також випливає проблема адміністрування податків, бо порушення законодавства вищими органами призводить до ухилення від сплати громадян країни.

Отже, на сучасному етапі розвитку, коли основним мотивом економічної політики стає безпосередня орієнтація держави на зростання добробуту народу, на поживлення підприємництва, на посилення ринкових регуляторів у стимулюванні відродження національної економіки, назріла гостра необхідність реформування податкової системи, створення цілісного, узгодженого, стабільного та раціонального податкового законодавства.

*Наук. керієн. Коновалов Є. І.*

---

**Література:** 1. Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06.1991р. № 1251-ХП (в редакції Закону України від 18.02.1997р. № 77/97-ВР зі змінами і доповненнями) // Основи податкового законодавства : зб. осн. законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найдено О. Є. – 4-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІН-ЖЕК", 2008. – С. 6–14. 2. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : Монографія / Ю. Б. Іванов. – Харків : ХДЕУ, Торнадо, 2003. – 518 с. 3. Іванов Ю. Б. Податкова система : підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К. : Атака, 2006. – 920 с. 4. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : НДФІ, 2001. – 118 с. 5. Кваша С. Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір / С. Кваша, Н. Патица // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 77. 6. Лашак В. В. Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні / В. В. Лашак // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 26–32. 7. Чередниченко О. М. Непряме оподаткування в Україні / О. М. Чередниченко // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 36–39.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## МОНІТОРИНГ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В ОРГАНАХ ДПС

*Анотація. Розглянуто категорію податкового ризику, механізм мінімізації податкових ризиків на кожному етапі адміністрування податків, описано процес розподілу платників податків за категоріями уваги, що є підставою для включення їх до плану-графіка податкових перевірок.*

*Аннотация. Рассмотрено категорию налогового риска, механизм минимизации налоговых рисков на каждом этапе администрирования налогов, описано процесс распределения плательщиков налогов по категориям внимания, что является основанием для внесения их в план-график налоговых проверок.*

*Annotation. The category of tax risk, mechanism of taxes risks minimization, are considered on every stage administration of taxes, the process of distributing payers of taxes on the categories attention, that is foundation for bringing them in Plan-graph verifications of taxes is described.*

*Ключові слова: податковий ризик, адміністрування податків, платники податків, податкові перевірки.*

Питання вдосконалення оподаткування знаходяться в центрі уваги наукової і громадської думки з отримання незалежності України. Адже наша податкова система сформувалася виходячи з устрою колишнього СРСР, а процеси її становлення та розбудови ринкової економіки відбувалися паралельно і значною мірою стихійно, внаслідок чого українську податкову систему не можна назвати ефективною та об'єктивно виваженою, насамперед, через порушення принципів економічної обґрунтованості й соціальної справедливості, незадовільне розв'язання фіскальних завдань, низький рівень податкової дисципліни тощо.

Процеси інтеграції та трансформації вимагають теоретичного переосмислення і практичного обґрунтування перетворення податкової системи. Але ж проведення податкових реформ викликають великі труднощі, пов'язані, перш за все, із неможливістю задоволення інтересів усіх суб'єктів податкових правовідносин, а саме: реалізувати потреби держави, пристосувати фіскальний режим до інтересів суб'єктів господарювання та забезпечити суспільний добробут, тоді як вітчизняна практика швидкого і неосмисленого коригування податкового законодавства викликає лише нові проблеми.

Найгострішою з цих проблемою є управління та прийняття рішень у сфері оподаткування в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків. Ризик є складовим елементом податкової діяльності, як будь-якої управлінської діяльності, що залежить від впливу значної кількості факторів і дій контрагентів, які важко передбачити в усій повноті і з необхідною точністю [1].

Отже, враховуючи нестійкі умови діяльності суб'єктів господарювання та нестабільність податкового середовища, існує необхідність подальшого вивчення категорії податкових ризиків, а також пошуку шляхів їх мінімізації як з боку платників, так і з боку ДПС.

Незважаючи на істотні наукові доробки в галузі дослідження ризиків, сфера аналізу податкових ризиків залишається малодослідженою. Серед найбільш вагомих робіт із питань теорії і практики оподаткування, які пов'язані із досліджуваною тематикою, варто виділити праці відомих вітчизняних учених: Андрущенко В. Л., Вишневського В. П., Луніної І. О., Мельника П. В., Опаріна В. М., Онищенко В. А., Соколовської А. М. та ін. Проте на теоретичному рівні залишається недослідженою проблема загального визначення та можливостей застосування механізму управління податковими ризиками.

Відповідно до Методичних рекомендацій [2], податковим ризиком називається вірогідна можливість порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету. З цим визначенням категорії податкового ризику можна погодитися, адже з точки зору держави, податки виконують фіскальну функцію, тобто забезпечують постійне наповнення бюджету країни. Кожний економічний об'єкт здійснює фінансово-господарську діяльність, яка в більшому чи меншому, ступені від суб'єкта господарювання та виду діяльності може призводити до усвідомленого або неусвідомленого ними зобов'язання щодо сплати податків, створюючи при цьому податкові ризики.



Податкові ризики, властиві платнику податків, безпосередньо залежать від об'єктивних і суб'єктивних факторів, які впливають на його діяльність зовні, та внутрішніх обставин і подій.

Бечко П. К., Лиса Н. В. виділяють такі групи податкових ризиків залежно від причин, що призвели до їх утворення [3]:

1. Податковий ризик економічної кризи, що виникає в ситуації різкої і важкопередбачуваної зміни економічної ситуації в країні протягом бюджетного року. Такий ризик може призвести до значних змін не лише окремих показників бюджету, а й до повного перегляду всього бюджетного плану.

2. Податковий ризик інфляції – найбільш досліджений вид ризику в сучасній господарській практиці, але традиційно застосовується лише в комерційній сфері діяльності. Оцінка ризику інфляції при податковому менеджменті дає змогу забезпечити реальне наповнення бюджетів протягом усього бюджетного року.

3. Податковий ризик зниження платоспроможності платників податків протягом бюджетного періоду є наслідком скорочення обсягу тимчасово вільних грошових коштів підприємств і організацій. Зниження платоспроможності платників податків, як правило, носить поступовий характер. Такий ризик полягає в поступовому зростанні заборгованості платежів до бюджету.

4. Податковий ризик політичної кон'юнктури, що виникає у випадку, коли період планування збігається з передвиборним періодом. Політичні сили у цей момент можуть використовувати бюджет для демонстрації своїх популістських заяв, зокрема шляхом збільшення соціальних витрат. Це впливає на структуру податкових доходів бюджету.

5. Податковий ризик зміни правової бази, що виникає при внесенні відповідних змін до податкового законодавства.

6. Податковий ризик затримки податкових та інших перерахувань, зумовлений збільшенням термінів проходження платіжних документів у межах банківської системи. В цьому випадку складається складна ситуація, оскільки платник податків є таким, що виконав свої зобов'язання перед бюджетом, а бюджет коштів не отримує.

7. Податковий ризик помилки в плануванні. При плануванні може бути виявлена не лише технічна помилка, але і некоректне врахування будь-якої з обставини, значущості та величини перелічених ризиків.

Кожна із запропонованих груп податкових ризиків містить багато різновидів, кожний з яких потребує окремого якісного й кількісного аналізу з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку і податкової культури платників в Україні. Враховуючи це, в державі варто проводити комплексний моніторинг податкових ризиків як з боку контролюючих органів, так і з боку платників податків, для задоволення інтересів усіх суб'єктів податкових правовідносин.

Отже, в процесі виявлення та аналізу податкових ризиків можна виділити два підходи: підхід органів ДПС, що спрямований на попередження порушення податкового законодавства платниками податків; підхід суб'єктів господарювання, які в першу чергу повинні звертати увагу на співвідношення чистого прибутку та податкового навантаження.

Розглядаючи механізм розробки методів мінімізації податкових ризиків з погляду органів ДПС, варто зазначити, що ефективність зростає при вмілому його проведенні й застосуванні на всіх напрямках адміністрування податків, до яких відносять [4]:

облікову роботу (установлюється можливість існування податкових ризиків на основі податкової звітності, що подається до податкових органів і підлягає камеральній перевірці);

масово-роз'яснювальну та консультативну роботу (робота в основному із сумлінними платниками податків спрямована на попередження податкових правопорушень);

прогнозно-аналітичну роботу (розробка більш точних планів податкових надходжень з урахуванням ризиків, а також заходів щодо попередження можливих ризиків);

контрольно-перевірочну роботу (робота з платниками податків помірного та високого ризику, створення умов для переходу таких платників до категорії сумлінних).

Отже, органам Державної податкової служби України варто приділяти більше уваги саме аналітичній роботі з платниками податків, особливо на стадії доперевірочної роботи, коли на основі первинних облікових даних є можливість формування початкових характеристик існування податкових ризиків, що мають служити базою для розподілення платників на категорії уваги. Податкові органи за рахунок проінформованості на більш ранній стадії про можливі випадки порушення податкового законодавства відповідно реагують на них належними діями, у тому числі передбачають та упереджують можливі порушення податкового законодавства.

Так, з позиції ДПС України, суб'єкти господарювання за податковою поведінкою розподіляються на чотири категорії уваги:

категорія 1 – сумлінні платники податків;

категорія 2 – платники податків помірного ризику;

категорія 3 – платники податків високого ризику;

категорія 4 – платники податків високого ризику з ознаками шахрайства.

Під час визначення органами ДПС України категорії уваги використовується інформація про діяльність суб'єктів господарювання, яку можна умовно розподілити за джерелами: із реєстраційних даних (але ж можна стверджувати, що інформація, отримана в органах реєстрації, не завжди є достовірною, тому що часто реєстрація платника відбувається не за його місцезнаходженням), із податкової звітності, у результаті контрольно-перевірочної роботи, із зовнішніх джерел.

Представлена класифікація за податковою поведінкою є доцільною при відборі платників до плану-графіка проведення перевірок, адже такий поділ дає змогу приділяти належну увагу злісним неплатникам, натомість звільнити від "надокучливих" перевірок сумлінних платників податків, чия



податкова поведінка з боку ДПС оцінюється позитивно. Особливу увагу при цьому необхідно приділяти новоствореним підприємствам, у перший рік роботи яких ще невідома їх фінансова значимість. Ризикованість таких підприємств залежить від багатьох чинників, серед яких можна виділити низьку результативність фінансово-господарської діяльності або створення підприємства з метою відмивання "брудних" коштів [5]. Цей підхід викликає протиріччя з державною програмою підтримки малого та середнього бізнесу, що передбачає відсутність податкових перевірок протягом п'яти років роботи.

Для визначення основних критеріїв (індикаторів) для відбору платників податків до плану-графіка проведення перевірок потрібно удосконалити та запровадити ризикоорієнтовану систему адміністрування податків. Першим етапом запровадження ризико-орієнтованої системи адміністрування податків є створення концепції, яка на тепер розробляється Департаментом розвитку та модернізації ДПС [6].

Робота з податковими ризиками в органах ДПС передбачає також створення єдиної бази податкових порушень як узагальнення результатів контролю, систематизацію недоліків податкового законодавства і порушень податкових нормативно-правових актів суб'єктами господарювання у процесі господарської діяльності, схем ухилення від оподаткування, загальних критеріїв, що можуть вказувати на наявність таких порушень, які на цей час відомі податківцям. За рахунок постійної контрольної роботи в умовах виникнення нових видів, форм і методів господарської діяльності база даних податкових порушень буде постійно змінюватись, доповнюватись новими порушеннями. При цьому деякі порушення можуть втрачати свою актуальність або видозмінюватись [6]. У процесі аналізу отриманої інформації необхідно уважно ставитися до її змісту та враховувати, що порушення податкового законодавства суб'єктами господарювання розподіляються на ненавмисні та порушення з ознаками навмисних.

Для більш ефективної роботи необхідно автоматизувати процес розподілу платників за категоріями уваги, тобто використання програми з роботи з базою податкових ризиків, для якої вхідними даними будуть дані, отримані в ході перевірки поданої платником податкової звітності. Наступним кроком є виявлення загальних ознак, що можуть вказувати на наявність порушень податкового законодавства та формування переліку існуючих податкових ризиків. На основі отриманої таким чином інформації можна проаналізувати можливі наслідки дії ризику – визначаються наслідки ухилення від своєчасної сплати податків (схеми мінімізації податків), заниження об'єкта оподаткування (схеми ухилення від оподаткування) тощо, а також розробляти шляхом індивідуального підходу до кожного суб'єкта господарювання рекомендовану програму усунення ризику, наслідків ризику, у якій детально, крок за кроком, описуються всі етапи цієї операції, починаючи з опису дій клієнта, які пов'язані з вірогідністю появи податкового ризику, із зазначенням назви документа (чи документів) із вказівкою, у якому розділі чи графі його можна встановити, спосіб установлення та рекомендований метод подолання.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що мінімізація податкових ризиків вимагає упорядкування роботи з ними на всіх етапах адміністрування податків, що дозволить нейтралізувати будь-які можливі наслідки дії цих ризиків. Основна робота податкових органів у цьому напрямі націлюється на попередження ненадходження коштів до державного бюджету. При цьому повинна використовуватися вся наявна інформація для впливу на дії платника та усунення неузгодженостей законодавства. Наслідки реалізації таких дій дозволяють максимально зменшити втрати надходжень платежів до бюджету.

У цьому ж контексті формується ризико-орієнтований напрямок модернізації Державної податкової служби України, який передбачає проведення моніторингу податкових ризиків; визначення основних критеріїв для відбору платників до плану-графіка проведення перевірок; цілеспрямована діяльність з попередження виникнення окремих видів ризиків; визначення порогу значимості податкових ризиків з урахуванням співвідношення між сукупним ризиком і наявними ресурсами Державної податкової служби; оптимальний розподіл наявних ресурсів між різними напрямками адміністрування податків з урахуванням пріоритетності окремих видів ризиків. Ще одним кроком є створення автоматизованої бази податкових ризиків, що надасть змогу: здійснювати якісний відбір суб'єктів господарювання для проведення перевірок; мінімізувати безрезультативні перевірки; скоротити витрати робочого часу на планування та проведення податкового аудиту; аналізувати та систематизувати виявлені порушення; попереджувати виникнення різноманітних схем ухилення від оподаткування.

*Наук. керівн. Коновалов Є. І.*

**Література:** 1. Десятнюк О. М. Управління податковими ризиками – нова парадигма розбудови податкової системи України [Електронний ресурс] / О. М. Десятнюк. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>. 2. Наказ ДПА України від 23.02.05 № 78 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розподілу платників податків за категоріями уваги та їх супроводження органами державної податкової служби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 3. Бечко П. К. Податковий менеджмент : навч. посібник [для студ. вищ. закладів] / П. К. Бечко, Н. В. Лиса. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 288 с. 4. Мельник В. М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / В. М. Мельник. – К., 2007. – 31 с. 5. Десятнюк О. Упорядкованість роботи з податковими ризиками в процесі адміністрування податків / О. Десятнюк // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 109-117. – (Фінансово-кредитне забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів). 6. Визначення основних критеріїв (індикаторів) для відбору платників податків до плану-графіка проведення перевірок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ

## РОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ

*Анотація. Розглянуто роль податку на додану вартість у формуванні доходів бюджету; шляхи удосконалення механізму стягнення податку на додану вартість; і все ті проблеми, перед якими Україна стоїть у даний час.*

*Аннотация. Рассмотрена роль налога на добавленную стоимость в формировании доходов бюджета; пути усовершенствования механизма взимания налога на добавленную стоимость; и все те проблемы, перед которыми Украина стоит в настоящее время.*

*Annotation. The role of the value-added tax in formation of incomes of the budget is considered. Ways of improvement of the mechanism of correction of the value-added tax and all those problems which Ukraine has faced nowadays are studied.*

*Ключові слова: податкова система, податкове навантаження, податкові пільги, податок на додану вартість, адміністрування податків.*

Україна як незалежна держава ставить за мету створення стабільної, міцної податкової системи. Але на сьогодні податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів ведення господарства. Сформована система державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки, нерівномірне податкове навантаження, низький рівень податкової дисципліни, має переважно фіскальний характер і нестабільну законодавчу базу. Ці недоліки привели до таких проблем у податковій системі як широкомасштабне відхилення від оподаткування, податкова заборгованість платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, бюджетна заборгованість із відшкодування податку на додану вартість. Податкова система повинна відповідати пріоритетам державної політики соціально-економічного розвитку, сприяння економічному зростанню на основі добре зваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечення достатності вступів у бюджети всіх рівнів і державних цільових фондів. На думку Ревуна В. І., призначення податкової системи в сучасних умовах – це забезпечення умов для розвитку суспільного виробництва й усіляке сприяння державним органам керування в розв'язку соціальних завдань [1].

Загальна сума податкових вступів у Державний бюджет України у 2006 році склала 73,18 млрд грн, в 2007 році – 91,46 млрд грн, у 2008 році – 105,97 млрд грн, з яких вступ від податку на додану вартість (ПДВ) у 2006 році 33,70 млрд грн, 2007 року – 44,59 млрд грн, у 2008 році – 57,77 млрд грн. Тобто на сьогодні значну частину в податкових вступів займає ПДВ, тому що його питому вагу становив у 2006 році 46 %, у 2007 році – близько 49 %, у 2008 році – 54 % [2].

Згідно із Законом України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 в Україні затверджено 20 % – основну ставку й нульову, тобто пільгову ставку, яка обчислюється щодо таких операцій:

- поставки товарів, які були вивезені платником податку за межі України;
- поставки робіт, послуг, представлені для використання за межами митної території України;
- поставки товарів підприємствами роздрібною торгівлі, які розташовані в межах митної території України;
- поставки транспортних послуг з перевезення пасажирів і вантажам за межами України.

Діюча система стягнення ПДВ у розвинених країнах має гнучкий характер. Так, у Німеччині основна ставка становить 14 %, діє також пільгова 7 %. У Франції основна ставка ПДВ – 18 % – знижена до 5,5 %. В Італії їх п'ять: пільгова – 4 % і нульова, основна 9% і дві підвищенні 19 % і 38 %. За пільгової 4 % ставкою обкладаються податком предмети першої життєвої необхідності (хліб, молоко й інші предмети харчування, а також газети й журнали). Основна ставка 9 % використовується для широкого кола промислових товарів (виробів). Продукти й спиртні напої, які реалізуються через ресторан, а також бензин і нафтопродукти, обкладаються податком за ставкою 19 %. Найвища ставка застосовується до предметів розкоші (хутро, ювелірні вироби, спортивні автомашини) [3].



При порівняльному аналізі видно, що в Україні застосовується досить високої 20 % ставки ПДВ майже всіх операцій. І це при умовах, коли у витрати виробництва включаються нарахування (податки) із заробітної плати до органів соціального страхування й пенсійного забезпечення, комунальний податок, що приводить до подвійного оподаткування заробітної плати й значного збільшення суми ПДВ. У травні 2006 року Державна податкова адміністрація оприлюднила дороблений варіант Податкового кодексу, у якому пропонується зменшити ставку ПДВ із 20 % до 17 % і уведення для окремих операцій нульової ставки [4].

Проблема також існує у визначенні бази щодо оподаткування. В Україні база оподаткування операцій із продажу товарів, робіт, послуг ґрунтується на договірній вартості, яка визначена за вільними цінами з урахуванням акцизного збору, мита й інших загальнообов'язкових платежів і зборів. Що стосується нульової ставки ПДВ, то застосовуючи пільги на окремі види продукції держава стимулює розвиток і надає підтримку різним видам діяльності, стимулює експорт вітчизняних товарів за кордон. Надання пільг відносно ПДВ у вигляді встановлення нульової ставки передбачає відшкодування з бюджету негативної різниці між сумою податкового зобов'язання й податковим кредитом. Але існує багато недоліків.

По-перше, податкові пільги часто перетворюються у відхилення від податків, тобто надаються тим господарюючим суб'єктам, які змогли одержати їхнім незаконним методом.

По-друге, звільняючи від податків деякі підприємства, держава збільшує податковий вантаж іншим. Цей факт стимулює керівників підприємств шукати шляхи одержання таких пільг замість того, щоб підвищувати ефективність своїх компаній.

По-третє, ускладнення процесу адміністрування. Повинні здійснюватися перевірки підприємств, які одержали пільгове оподаткування на відповідність стандартам. Адміністративні ресурси мають перерозподілятися в інтересах тих видів діяльності, які є не продуктивними.

За даними Державної податкової адміністрації, станом на 01.01.2008 році в Україні загальна кількість пільг становить 387 на суму 52 254,5 млн грн, з яких 43 537,7 млн грн ПДВ [2].

Найбільшу частину займають пільги при здійсненні експорту товарів, продажу лікарських засобів, виробів медичного призначення, продажу робіт (послуг) для використання за межами митної території України. При експорті споживання відбувається не в Україні, а тому самого об'єкта оподаткування не існує. Оскільки наявність ПДВ є обов'язковою умовою для вступу в ЄС нових членів для того, щоб цей податок став універсальним фінансовим інструментом ринкової економіки України, необхідно вдосконалювати механізм оподаткування, виправляти недоліки, які присутні в законодавстві з оподаткування ПДВ, оскільки воно не відповідає загальносвітовим стандартам.

Виявивши недоліки функціонування податку на додану вартість, можна запропонувати такі напрями вдосконалювання механізму справляння ПДВ:

1. Спрощення механізму справляння податку на додану вартість, а саме – виключити з бази оподаткування акцизний збір, мито й інші загальнообов'язкові платежі й збори.

2. Обмеження переліку пільг, залишити тільки тих, що стосуються предметів першої необхідності (хліб, молоко й інші предмети харчування, а також газети й журнали).

3. Посилення контролю за відшкодуванням ПДВ із бюджету. Проводити більш детальні перевірки підприємств.

4. Змінити механізм справляння ПДВ щодо підприємств торгівлі й посередницької діяльності. Установити об'єктом оподаткування в даних підприємствах валовий дохід, який визначається як різниця між ціною реалізації й ціною придбання. Це дозволить не застосовувати до підприємств торгівлі й посередницької діяльності механізм відшкодування ПДВ.

Зробивши висновки, можна сказати, що Україні необхідна раціональна політика стосовно удосконалення механізму сплати ПДВ. А також пошук нових методів, за допомогою яких можна вивести доходи з "тіні". Та перш за все Україні потрібно вирішити проблему щодо прийняття Податкового кодексу.

*Наук. керівн. Найденко О. Є.*

**Література:** 1. Ревун В. І. Реформування податкової системи України як спосіб вирішення податкових колізій [Електронний ресурс] / В. І. Ревун. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.pravo.biz/>. 2. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>. 3. Крилов С. Зміни 2007 / С. Крилов // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 103 (974). – С. 49. 4. Савченко Т. Податковий кодекс: кроки назустріч / Т. Савченко // Вісник Податкової служби України. – 2008. – № 21. – С. 8 – 10. 5. Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06.1991 року № 1251-ХІІ із змінами та доповненнями // Збірка законодавчих актів / укл. : Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 4-те вид., переб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 368 с. 6. Головна державна податкова інспекція України. Основи оподаткування в Україні. – К. : Укртиппроект, 2006. 7. Концепція податкової реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.taxes.kiev.ua/>. 8. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dktr.gov.ua/>. 9. Проект Податкового кодексу України, прийнятий у другому читанні 14 травня 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua/>. 10. Корячків В. І. Функціональні пріоритети в діяльності Державної податкової інспекції [Електронний ресурс] / В. І. Корячків. – Режим доступу : <http://pravo-ukraine.pravo.biz>.

## РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ: ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСНОВИ РОЗВИТКУ

*Анотація. Проаналізовано законодавчі аспекти регулювання Інтернет-реклами в Україні, визначено головні аспекти формування її понятійно-категорійного апарату.*

*Аннотация. Проанализированы законодательные аспекты регулирования Интернет-рекламы в Украине, определены основные аспекты формирования ее понятийно-категорийного аппарата.*

*Annotation. The legal aspects of Internet advertising in Ukraine are analyzed, the key aspects of its conceptual apparatus are identified.*

*Ключові слова: Інтернет, Інтернет-реклама, спам, банер, реклама.*

Процеси упровадження нових інформаційних технологій впливають на всі сфери діяльності торговельного підприємства й економіку в цілому. Під впливом цих процесів знаходяться як вертикальні економічні структури (окремі торговельні підприємства, фінансово-промислові групи, корпорації й об'єднання, міжнародні об'єднання і цілі ринки), так і горизонтальні структури (ринок товарів і послуг, фінансовий ринок, ринок робочої сили). Формується новий економічний простір – новий ринок або Інтернет-ринок як система нових економічних відносин.

Оскільки Інтернет поступово стає в рекламодавців одним з основних каналів просування товарів і послуг, усе більшої актуальності набуває вивчення Інтернет-реклами, її законодавчого регулювання й розвитку.

Вивченню Інтернет-реклами присвячені роботи Я. Вороніна, А. Годіна, Дубовика О. В., О. Золотухіна та ін.

Інтернет настільки унікальний, що досі немає загальноприйнятого визначення, те ж саме відбувається з Інтернет-рекламою. Існуючі в маркетинговій літературі визначення, як правило, запозичені з технічної сфери і використовують в основному технічні терміни (мережі, протоколи, сумісність). Мета роботи – вивчити особливості законодавчого регулювання реклами через Інтернет та навести її детальну класифікацію.

Система маркетингу і реклами зазнала значних змін, пов'язаних з інформаційно-комунікаційними технологіями. Інтернет-реклама вважається важливим механізмом підтримки ефективної електронної комерції [1, с. 72]. Воронін Я. М. зазначає, що Інтернет-реклама – засіб маркетингових комунікацій в системі електронної комерції для просування товарів і послуг з метою оперативного інформування споживачів про товари та послуги, задоволення потреб споживачів, збільшення об'ємів продажів і покращення іміджу господарюючих суб'єктів рекламного ринку [2].

У чинному Законі України "Про рекламу" під рекламою розуміється інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їхній інтерес до такої особи чи товару [3]. Це визначення є нормативним при вирішенні питання про те, чи є така інформація рекламою, і чи можна застосовувати до неї відповідні законодавчі акти. Згадування про Інтернет-рекламу у чинному Законі України "Про рекламу" відсутні [3]. У Верховній Раді України сьогодні зареєстровано два законопроекти, що пропонують усунути цю прогалину. Один з них – проект Закону України "Про Інтернет-рекламу". Зокрема пропонується законодавчо закріпити загальні положення та вимоги до Інтернет-реклами; деякі особливості рекламування в мережі Інтернет (у тому числі аспекти дотримання авторського права і суміжних прав у рекламних продуктах), а також установити основи контролю та відповідальності за порушення законодавства про Інтернет-рекламу. Однак не слід забувати, що на рекламу, розміщену в Інтернеті, поширюються загальні вимоги Закону України "Про рекламу", оскільки вона, як і будь-яка інша аналогічна інформація, підпадає під визначення реклами [4, с. 21].

Основними видами реклами в Інтернеті є банери і контекстна реклама. Вони використовуються для реклами сайтів. Банери – це реклама у вигляді графічного зображення, а саме прямокутника (так званий прапорець, від англ. "banner" – прапор, транспарант), яку розташовують на різних сайтах. Якщо відвідувача сайта, де розташований банер, зацікавить цей банер, він натискає на прапорець і потрапляє на сайт рекламодавця. Контекстна реклама – це інформація про сайт рекламодавця (у тому числі у вигляді банера), яка розміщується на верхніх позиціях або окремому розділі сайта пошукових систем (наприклад, Яндекс, МЕТА і т. п.). З'являється вона тоді, коли відвідувач шукає в Інтернеті якусь потрібну йому інформацію, вводить ключове слово у вікно пошуку



і отримує результат – перелік сайтів, вибирає з переліку той, який цікавить його найбільше, і заходить на нього. Крім того, можна розмістити свою рекламу, не маючи сайта, – за допомогою створення так званої картки компанії шляхом заповнення шаблону, розміщеного в Інтернеті. Картка містить усі необхідні контактні дані і рекламні пропозиції компанії та розміщується в системах контекстної реклами. На практиці застосовуються також і інші види реклами (списки розсилок, дошки оголошень і т. п.), але названі в статті є найбільш поширеними [5, с. 34].

З урахуванням відсутності єдиного підходу до класифікації реклами Дубовик О. В. пропонує таку класифікацію основних засобів реклами (таблиця) [5, с. 75].

Таблиця

#### Класифікація Інтернет-реклами

№ п/п	Ознаки класифікації	Види Інтернет-реклами
1	За широтою охоплення цільової аудиторії	Цільова. Нецільова. Змішана
2	За типом рекламної площі	Банери. Текстові посилання. Спливаючі вікна. Веб-сайт рекламодавця. Тематичний міні-сайт. Колаж
3	За формою представлення рекламної інформації	Веб-сторінки. Пошукові системи. Промо-сайти
4	За видом представлення	Медійна. Контекстна
5	За формою оплати	Інтернет-реклама з фіксованою оплатою. Інтернет-реклама з оплатою за кількість показів. Інтернет-реклама з оплатою за одне клікання. Інтернет-реклама з оплатою за кількість відвідувачів. Інтернет-реклама з оплатою за певну кількість залучених відвідувачів, які стали споживачами
6	За способом впливу на споживача/відвідувача	Пряма. Непряма
7	За виконанням функцій	Інформаційна. Сповіщальна
8	За тривалістю ефекту від реклами	Довгострокова. Короткострокова
9	За економічним показником (ефективність)	Ефективна. Неефективна
10	За форматами	Стандартна. Нестандартна. Змішана (використання одразу декількох форматів)
11	Технології показів реклами	Статична. Динамічна. "R&EV" управління частотою контакту унікального користувача з рекламним повідомленням, наприклад, не більше трьох показів банерів одному унікальному користувачеві в тиждень (R&F = 3). Сесійна "Ad slide"
12	За відношенням до сайта	Зовнішня. Внутрішня
13	За географічним розповсюдженням	Інтернет-реклама, яка представлена на міжнародному рівні. Інтернет-реклама, яка представлена на національному рівні. Інтернет-реклама, яка представлена на регіональному рівні
14	Джерела фінансування	Самостійна Інтернет-реклама, що оплачується одним замовником. Спільна Інтернет-реклама, оплата за яку розподіляється між декількома замовниками
15	Характер впливу	Оптична. Акустична
16	Характер потоку інформації	Цілеспрямований. Інтерактивний
17	Подача інформації	Динамічна. Статична
18	Характер звернення до аудитора	Індивідуальний. Масовий
19	Предмет Інтернет-реклами	Інтернет-реклама, у якій подається інформація про товар або послугу. Інтернет-реклама, у якій подається інформація про торговельну марку



Негативним проявом поширення інформації про товари та послуги в Інтернеті є спам. У цьому аспекті цікавий досвід Російської Федерації, у якій нова редакція Федерального Закону "Про рекламу" обмежила розповсюдження реклами товарів і послуг, у тому числі й за допомогою спаму [6]. У Законі передбачений принцип opt-in (попередню згоду або підписку), існує презумпція відсутності згоди на отримання повідомлень, також забороняються автоматичні розсилки [4, с. 21].

Вітчизняне законодавство поки обмежується закріпленням визначення спаму. Воно наведено в Правилах надання та отримання телекомунікаційних послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 09.08.2005 р. № 720, де визначено, що спам – це не замовлені попередньо споживачами електронні повідомлення, які є масовими, чи у яких не наведено достовірні відомості про повну назву, власну поштову або електронну адресу замовника, чи відправника цих повідомлень, або подальше отримання яких споживач не може припинити шляхом інформування про це замовника або відправника [7].

Цікаво також відзначити той факт, що все більш поширеним стає Інтернет-телебачення. При цьому виникає питання: чи підпадає розміщена на даних сайтах у відеофайлах певна реклама під спеціальні обмеження, передбачені ст. 13 Закону України "Про рекламу" для телевізійної реклами. Якщо звернутися до Закону України "Про телебачення і радіомовлення" від 21.12.93, то ст. 1 встановлює, що телебачення – це виробництво аудіовізуальних програм та передач або комплектування (пакування) придбаних аудіовізуальних програм і передач та їх поширення незалежно від технічних засобів розповсюдження. В даному випадку таким технічним засобом може виступати Інтернет. Отже, обмеження, встановлені щодо реклами на телебаченні, мають поширюватися і на рекламу, яка розміщується в Інтернеті й пов'язана з трансляцією різних аудіовізуальних програм і передач [4, с. 22].

Науковим результатом даного дослідження є визначення головних аспектів законодавчого регулювання та розвитку Інтернет-реклами. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесу розміщення Інтернет-реклами.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Дубовик О. В. Концептуальні засади Інтернет-реклами торговельного підприємства / О. В. Дубовик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 71–76. 2. Воронин Я. М. Развитие Интернет-рекламы в системе электронной коммерции : Автореф. дисс... канд. экон. наук : 08.00.05 / Я. М. Воронин. Белгородский университет потребительской кооперации. – Белгород, 2008. – 24 с. 3. Закон України "Про рекламу" від 03.07.1996 № 270/96 ВР, зі змінами і доповненнями від 01.07.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua. 4. Законодательное регулирование рекламной деятельности. // Налоги и бухгалтерський учет. – № 11(167) – С. 20–23. 5. Золотухин А. Реклама в Интернете как вид деятельности / А. Золотухин // Баланс. – № 58 (887). – С. 34–35. 6. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.zakon-o-reklame.ru. 7. Постанова Кабінету Міністрів України від 09.08.2005 р. № 720 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kiev.rada.gov.ua.

УДК 005.591.6:339.138

**Рудик А. О.**

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Анотація. Проаналізовано причини необхідності та проблеми застосування маркетингової інструментарію в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств в умовах пришвидшеного розвитку ринкової економіки. Розроблено теоретичний підхід до організації маркетингового забезпечення інноваційних проектів вітчизняних підприємств.*

*Аннотация. Проанализированы причины необходимости и проблемы применения маркетинговой инструментария в инновационной деятельности отечественных предприятий в условиях ускоренного развития рыночной экономики. Разработан теоретический подход к организации маркетингового обеспечения инновационных проектов отечественных предприятий.*

---

© Рудик А. О., 2010



*Annotation. Reasons of necessity and problem of application of marketing tool in innovative activity of domestic enterprises in the conditions of acceleration development of market economy are analyzed. The methodical approach to the marketing providing of innovative projects of domestic enterprises is developed.*

*Ключові слова: маркетинг, інноваційна діяльність, інновації, інноваційні процеси, інноваційна політика.*

У сучасних умовах господарювання розвиток ринкових відносин надає підприємствам нові можливості упровадження інноваційної діяльності з акцентом на максимальне задоволення споживачьких уподобань. Проте характерною рисою вітчизняної економіки є розірваність інноваційного циклу, коли спостерігається організаційна неузгодженість між маркетинговими дослідженнями і безпосередньою комерціалізацією інновацій, що значно перешкоджає формуванню інноваційних моделей управління підприємствами, веде до необхідності оперативних коригувань їх діяльності або формування специфічних механізмів управління, які дозволяють прогнозувати майбутні інноваційні зміни.

Критично важливою умовою створення підприємствами довгострокових конкурентних переваг на ринку інноваційних товарів є вмiле застосування теоретичних моделей і бізнес-технологій сучасного маркетингу. При цьому проблема вдосконалення маркетингової діяльності на ринку інноваційних товарів актуальна не лише в контексті реалізації корпоративних інтересів національного бізнесу, а й з погляду конструктивного впровадження моделі інноваційного розвитку економіки України.

Окремі питання управління інноваційними процесами за концепцією маркетингу розглядаються у численних працях іноземних і вітчизняних науковців [1 – 5]. Відсутність узагальнення причин, проблем та методично обґрунтованої концепції управління інноваційною діяльністю на засадах маркетингу з урахуванням специфіки розвитку вітчизняних підприємств зумовлює необхідність і актуальність дослідження поставленої проблеми.

Метою роботи є дослідження теоретичних підходів та досвіду маркетингової діяльності, обґрунтування причин необхідності, виявлення наявних проблем і розробка рекомендації з використання інструментарію маркетингу в інноваційних процесах вітчизняних підприємств.

За останнє десятиріччя сфера застосування маркетингового інструментарію на вітчизняних підприємствах розширюється та охоплює не тільки виробничо-збутову, але й інноваційну та інвестиційну діяльність. Переорієнтація маркетингової діяльності зумовлена такими основними причинами [1; 3; 5; 6]: докорінною відмінністю інноваційної діяльності в ринковій економіці, яка виявляється в орієнтації не на можливості виробника, а на запити споживача; інноваційні процеси в сучасних умовах не мають автоматизму дії та потребують як макро- (на рівні держави), так і мікрорегулювання (на рівні підприємства); поглиблення міжнародного поділу праці, що призводить до неоднорідного інноваційного розвитку і вимагає ринкового супроводження та захисту від можливих макроекономічних і кон'юнктурних коливань; наявності конфлікту в разі входження підприємства, не орієнтованого на інновації, в нове динамічне середовище, яке вимагає оперативно адаптуватися під реальні умови чи формувати механізми управління інноваціями; вимогами удосконалення чинних систем управління інноваційним процесом з огляду на складність розроблення та виходу на ринок нововведення; необхідність попередньої оцінки варіантів вибору нововведення з урахуванням сукупності впливових факторів інноваційного процесу тощо.

Виконані дослідження [1; 3; 4] свідчать, що для всіх інноваційних проектів аналіз ринку є ключовим завданням у визначенні нових ідей, меж нововведення, можливих інноваційних програм, технологій тощо. Дані, отримані в результаті ринкового дослідження, використовуються для генерації ідей, формування концепції маркетингу, визначення бажаної програми нововведення, а також необхідних ресурсів.

Практику виконання маркетингових досліджень вітчизняні підприємства прив'язують сьогодні до вирішення проблем збуту наявних виробів. Це пояснюється переважно таким: відсутність практичних методик із виконання маркетингових досліджень інноваційного проекту; труднощі в отриманні вторинної науково-технічної та комерційної інформації; недосконалим досвідом проведення польових досліджень; високою вартістю інформаційних ресурсів. При тому центральною залишається проблема недосконалості гнучкої системи науково-технічної інформації, яка сформувалася під впливом НТП. Використання її в системі управління процесами, що відбуваються в ринковому середовищі, вимагає додаткового розвитку методів збору, аналізу, зміни технологій обробки даних. Недостатність інформації, необхідної для управління інноваційними процесами, може мати місце не тільки тому, що потрібні відомості не збираються, але й унаслідок невідпрацювання технології її передачі й аналізу, через що більша частина повідомлень не доводиться до підприємства в потрібний момент часу.

Зарубіжний досвід свідчить, що науково-технічна інформація є важливою для розробки стратегії інноваційної діяльності, орієнтованої для досягнення довгострокового комерційного успіху, реалізації підприємницької ініціативи, яка виявляється у виборі конкурентоспроможних ідей і своєчасному упровадженні в практичну діяльність. За оцінками західних спеціалістів, для розроблення

концепції нового виробу необхідно вивчити 60 нових ідей і обрати найкращу, яка відповідає вимогам ринку [4].

Діапазон маркетингового дослідження інноваційного проекту визначається необхідністю вибору, обґрунтування альтернатив і формування відповідної стратегії маркетингу. Основні цілі аналізування ринку, які є важливими для етапів інноваційного процесу, полягають у встановленні системи взаємовідносин "риннок-проект", визначенні стратегічних обмежень і проблем, окресленні стратегічних варіантів проекту.

Для досягнення визначених цілей аналіз ринку рекомендується виконувати поетапно: оцінка структури цільового ринку інновації; аналіз потенційних споживачів і сегментація ринку; аналіз конкуренції, наявних та потенційних конкурентів; аналіз соціально-економічного середовища; аудит внутрішніх ринкових можливостей підприємства; оцінка правових аспектів інноваційної і ринкової діяльності; визначення перспектив майбутнього розвитку.

На першому етапі запропонованого аналітичного процесу визначається структура цільового ринку для інноваційного проекту, у результаті чого отримується інформація про тенденції розвитку галузі, характеристики споживачів, особливості конкуренції, фактичну та потенційну місткість ринку нововведень. Після визначення характеристик цільового ринку інновації виявляються наявні та потенційні споживачі, їхні потреби, поведінка під час здійснення купівлі і виконується сегментація ринку. Під час аналізу позицій конкурентів оцінюється проектний стан порівняно з конкурентами за такими напрямками: визначення виду конкуренції (цінова, якісна, у сфері обслуговування) та структури конкурентного середовища (монополія, олігополія, чиста і монополістична конкуренція); виявлення наявних та потенційних конкурентів; аналізування цілей і стратегій конкурентів; оцінювання поведінки конкурентів; визначення сильних та слабких позицій конкурентів. Дослідження ринку повинно передбачати аналіз галузевого сектору, економічного та соціального середовища інноваційного проекту. Такий аналіз концентрується на визначенні привабливості галузевого сектору, ринкового потенціалу, частки ринку інновації, можливостей і ризику. Внутрішній аудит ринкових можливостей виконується, як правило, для інноваційних проектів наявних підприємств і охоплює такі напрями діяльності: виробництво, НДДКР, маркетинг, фінанси, персонал, система менеджменту тощо. Прогнозування майбутнього розвитку має ґрунтуватися на отриманій кількісній і якісній інформації з урахуванням факторів невизначеності зовнішнього середовища, які сприяють реалізації інноваційного проекту та створюють загрози для його реалізації. Такі потенційні можливості та ризики є критичними перемінними проекту чи його альтернатив і забезпечують базу для подальшого розроблення його стратегії та відповідної концепції маркетингу.

Роль маркетингу в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств не обмежується аналізом ринку та виявленням перспектив її розвитку. Інструментарій стратегічного маркетингу дозволяє визначити нормативи конкурентоспроможності виробів, портфель інновацій підприємства, а також можливості їхньої реалізації у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Розроблення стратегії інноваційного проекту передбачає проходження таких етапів: визначення мети формування стратегії проекту; вибір географічних аспектів стратегії, тобто виявлення географічних і споживчих сегментів з урахуванням конкурентоспроможності інновацій; обґрунтування ринкового позиціонування підприємства; вибір базових стратегічних варіантів проекту відповідно до частки ринку, яку очікується освоювати (стратегії конкурентних переваг за М. Портером); визначення зв'язків "продукт-ринок", границь концепції маркетингу та розроблення маркетингових стратегій (стратегії за моделлю І. Ансоффа); формування стратегії інноваційного проекту.

На підставі розробленої стратегії інноваційного проекту формується маркетинговий план, який передбачає довгострокове управління маркетингом під час реалізації проекту та оперативний контроль за заходами і бюджетом маркетингу.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є систематизація причин необхідності застосування маркетингового інструментарію та розроблено теоретичний підхід до організації маркетингового забезпечення інноваційних проектів вітчизняних підприємств. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є уточнення принципів інноваційного маркетингу.

*Наук. керівн. Мішин О. Ю.*

**Література:** 1. Зозульов О. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / О. Зозульов, М. Базь, Т. Царьова // *Маркетинг в Україні*. – 2007. – № 4. – С. 33–41. 2. Зозулев А. В. *Промышленный маркетинг: стратегический аспект* : учебн. пособ. / А. В. Зозулев. – Харьков : Студцентр, 2005. – 328 с. 3. Савельев С. В. *Европейська інтеграція і маркетинг : наукові нариси* / С. В. Савельев. – Тернопіль : Карг-бланш, 2003. – 482 с. 4. Титов А. Б. *Маркетинг и управление инновациями* : учебное пособие / А. Б. Титов. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 240 с. 5. Чухрай Н. *Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення* : монографія / Н. Чухрай. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2002. – 316 с. 6. *Наука: державна підтримка плюс ринкові пріоритети* // *Урядовий кур'єр*. – 2003. – № 130. – С. 7.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

*Аннотация. Рассмотрены состояние и перспективы развития факторинговых операций в Украине, раскрыта сущность факторинга как экономической категории; проанализирована правовая база оказания факторинговых услуг, предложены рекомендации по усовершенствованию процесса оказания факторинговых услуг.*

*Анотація. Розглянуто стан і перспективи розвитку факторингових операцій в Україні, розкрито сутність факторингу як економічної категорії; проаналізовано правову базу надання факторингових послуг, запропоновано рекомендації щодо вдосконалення процесу надання факторингових послуг.*

*Annotation. State and prospects of factoring operations development in Ukraine is considered the essence of factoring as the economic category is uncovered; the legal base of factoring service rendering is analyzed; recommendations on the improvement of process of providing of factoring services are offered.*

*Ключевые слова: факторинг, фактор, контрагент, дебиторская задолженность, платежные документы, объем факторинга.*

В период развития рыночной экономики важна поддержка предпринимателей, деятельность которых направлена на производство потребительских товаров. Такая поддержка становится возможной в результате использования факторинга. Факторинговое обслуживание дает возможность ускорения оборачиваемости денежных средств в расчетах и повышает эффективность производства.

Необходимость научного комплексного исследования факторинга возникла в связи с относительной новизной факторинговых отношений для украинского бизнеса и отсутствия нормативной базы, чем и обусловлена активность исследования.

Развитие рыночных отношений в Украине, проблемы обеспечения высоких темпов экономического роста, предоставления финансовых услуг, привлекли внимание к вопросу факторинга многих специалистов. Методологической базой исследования стали работы зарубежных авторов, таких, как Ф.Селинджер, М.Форман, а также отечественных ученых – Белова В. А., Внуковой Н. Н., Гвоздева Б. З., Жукова Е. Ф., Лысенкова Ю. М., Серова Н. М., Романенко Л. Ф., Руденко Л. В. и др.

Целью исследования является рассмотрение теоретических и практических аспектов осуществления факторинговых операций отечественными банками.

Современный коммерческий банк – развитое финансово-кредитное учреждение, которое ориентируется на международные стандарты и практику деятельности ведущих банковских учреждений мира. В условиях растущей конкуренции банки должны быстро реагировать на потребности клиентов и привлекать новых потенциальных клиентов. Для банка факторинг – это рискованная, но высокоприбыльная услуга. Интегрирование факторинга в банковские операции позволяет ему предоставлять клиентам следующие виды услуг:

- покупка дебиторской задолженности;
- ведение полного бухгалтерского учета дебиторской задолженности;
- консультирование по вопросам организации расчетов, заключения договоров, получения платежей;
- информирование о рынке сбыта, цене, платежеспособности будущих покупателей;
- предоставление транспортных, складских, страховых, рекламных услуг.

В Законе Украины "О банках и банковской деятельности" (Статья 47 "Банковские операции") факторинг определяется как "приобретение банком права требования во исполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или предоставленные услуги, принимая на себя риск выполнения таких требований и прием платежей" [1]. Но такая услуга возможна, если и должник и его партнер обслуживаются одним банком.

Законом Украины "О налоге на добавленную стоимость" факторинг определяется как операция по переуступке первым кредитором прав требования долга третьего лица второму кредитору с предыдущей или следующей компенсацией стоимости такого долга первому кредитору (п.1.10) [2]. Таким образом, факторинг является специальной финансовой услугой, которая включает в себя признак уступки требования. Уступка требования кредитором другому лицу регулируется статьями 197 – 200 Гражданского кодекса Украины [3].



Анализ норм действующего законодательства дает возможность считать, что при осуществлении факторинговой операции происходит приобретение банком-фактором прав требования на выполнение обязательств в денежной форме за поставленные товары или предоставленные услуги и объект долга при этом являются валютные ценности, а именно валюта Украины.

Итак, факторинг целесообразно рассматривать как специфическую услугу, которая предоставляется специальным отделом банка своим клиентам во время их расчетно-платежного обслуживания. То есть это предоставления кредита под долговые обязательства поставщика или обязательства плательщика. Поэтому в факторинге объединяются расчетно-платежные, кредитные, аудиторские, информационные и другие услуги банка [4, с.116].

В процессе своей деятельности банковские учреждения постоянно проводят политику снижения дебиторской задолженности и ускорения ее оборачиваемости. С этой целью требуют разработки следующие мероприятия:

- выбор деловых партнеров и оптимальных схем взаимоотношений с ними;
- оценка деловой репутации партнера;
- выявление степени влияния партнеров на деятельность и возможные последствия изменения отношений;

- принудительное возвращение долгов.

Ключевой задачей для банка, оказывающего услуги факторинга, является адекватное определение размера платы за факторинг. В данной ситуации можно применять скоринговую методику компании IDEAS по оценке дебиторов, позволяющую анализировать структуру и качество дебиторской задолженности клиента и, соответственно, определять плату за факторинговые услуги. При этом качество задолженности моделируется в соответствии с оценкой ожидаемого периода просрочки задолженности по каждому из контрагентов клиента.

Факторинговые операции очень эффективны при внешнеэкономической деятельности. В этом случае банк освобождает предприятие-экспортера от финансовых трудностей экспортного договора, что особенно выгодно при наличии ограничений на срок платежа при валютном регулировании ограничений, и берет на себя политический, трансфертный и дебиторский риск.

Поскольку факторинговых компаний в Украине еще очень мало, ведущие позиции на рынке заняли банки. Они-то и внедряют всевозможные акции, формируют более выгодные условия факторинга в борьбе за клиента.

Для совершенствования обслуживания клиентов, оптимизации бизнес-процессов и достижения структурной мобильности факторинговой организации необходимо использовать новейшие достижения информационно-технического прогресса. Нельзя игнорировать также особенности западного подхода в выборе автоматизированных систем, так как западные системы учета ориентированы на реальные потребности и запросы клиента. Будущее факторинга зависит от правильного выбора автоматизации процессов управления и профессионального внедрения автоматизированных услуг в факторинговую деятельность.

Итак, особенностями факторинга является прежде всего то, что финансирование при использовании факторинга не требует залога от клиента банка; действие договора факторинга является неограниченным во времени; объем финансирования по факторингу увеличивается вместе с ростом продаж клиента банка; при предоставлении факторингового финансирования проводится анализ не только истории бизнеса потенциального клиента, но и его будущее развитие; наличие банковских кредитов у предприятия не становится преградой для предоставления факторингового финансирования и сопровождения.

Услуги факторинга в Украине предлагают и рекомендуют в процессе ведения бизнеса ведущие банки. Процент при факторинге выше, чем при кредитовании, ведь факторинг включает в себя комплекс услуг: финансирование, работу с дебиторами, информационно-аналитическое обслуживание, страхование рисков ликвидности и прочие услуги. Оплачивать в комплексе все услуги получается дешевле, чем каждую по отдельности. Кроме того, факторинг позволяет поддерживать ликвидность предприятия постоянно.

Научным результатом исследования является разработка рекомендаций по усовершенствованию процесса предоставления отечественными банками факторинговых услуг. Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является усовершенствование процедуры определения стоимости факторинговых услуг.

*Научн. рук. Мишин А. Ю.*

---

**Литература:** 1. Закон Украины "О банках и банковской деятельности". 2. Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость". 3. Гражданский кодекс Украины. 4. Романенко Л. Ф. Особливості використання комерційними банками нетрадиційних банківських продуктів / Л. Ф. Романенко // *Фінанси України*. – 2001. – № 11. – С. 114–118. 5. Внукова Н. М. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / Н. М. Внукова, К. Шапошникова // *Фінансовий ринок України*. – 2007. – № 2 (40). – С. 6–11. 6. Попко Д. Факторинг: система оценки, мониторинга и управления дебиторской задолженностью / Д. Попко, О. Ткачук, А. Хоролетс // *IDEAS (research to business direction)*. – 2006. 7. Гусев Ю. Не банки / Ю. Гусев, А. Еременко, Д. Гриньков // *Бизнес*. – 2007. – № 12. – С. 56–61. 8. Прошута В. Факторинг как панацея / В. Прошута // *Журнал* – 2006. – № 10 (159).

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Анотація. Розглянуто теоретичні аспекти стимулювання збуту, систематизовано переваги і недоліки методів стимулювання збуту.*

*Аннотация. Рассмотрено теоретические аспекты стимулирования сбыта, систематизировано преимущества и недостатки методов стимулирования сбыта.*

*Annotation. Theoretical aspects of stimulation of selling are considered and advantages and lacks of methods of stimulation of selling are systematized.*

Ключові слова: стимулювання збуту, маркетингова стратегія, методи стимулювання збуту, інструменти стимулювання збуту.

Успіх будь-якої діяльності залежить від того, наскільки його продукція користується попитом на ринку в конкурентному середовищі та наскільки процес стимулювання збуту організований з боку власників та посередників. У наш час існує дуже багато прийомів, способів, методів, завдяки яким фірми стають на шлях успіху, але все ж таки не завжди вони можуть виявлятися ефективними.

Актуальність питань стимулювання збуту пов'язана з тим, що останні десятиліття ринок наповнений великою кількістю товарів, причому в умовах кризи ці товари дедалі в більших кількостях починають залежуватися на прилавках і складах. Та щоб їх продати, необхідно зрозуміти, де, коли, яким чином той товар запропонувати і як довести до покупця його необхідність та цінність. Якщо використовувати не один підхід, а одразу його комплекс, тоді вже можна говорити про більші шанси на шляху до успіху.

Мета розгляду даної теми полягає в дослідженні методів стимулювання збуту та визначенні їх недоліків і переваг. Для цього були поставлені наступні завдання: вивчити сутність та поняття стимулювання збуту; дослідити можливість сполучення реклами та методів стимулювання збуту, визначити їх ефективність; визначити, які засоби стимулювання збуту найбільш вдало підійдуть до ринкового середовища сьогодення; визначити переваги та недоліки методів рекламного маркетингу відносно стимулювання збуту і зробити відповідні висновки.

Сутність стимулювання збуту можна визначити виходячи з того, як розуміють маркетингологи це поняття. Отже, стимулювання збуту визначають як використання багатьох чисельних засобів стимулюючого впливу, покликаних прискорити або підсилити відповідну реакцію ринку [1, с. 446].

Збутову діяльність розглядають у вузькому і широкому розумінні [2, с. 8]. У вузькому розумінні збутова діяльність орієнтується на обсяг продажу. У широкому розумінні – це процес, який забезпечує кінцевий результат – збуту або продажу продукції. Цей процес неможливий без формування продуктової стратегії, цінової політики, організації каналів розподілу продукції для її просування до споживача, рекламної підтримки, а також мерчандайзингу та ін. Збутова діяльність охоплює весь комплекс заходів, які безпосередньо впливають на обсяг продажу.

Збутова діяльність є складним процесом, який включає в себе не лише заходи з формування каналів розподілу та торгівлі товарами і послугами, а й увесь той комплекс дій, який забезпечує підвищення ефективності продажу. Збутова діяльність з позиції системного підходу притаманна не лише виробникам, а й різним ланкам каналів розподілу – роздрібна і гуртова торгівля, посередники і дистриб'ютори.

Зазвичай люди пов'язують стимулювання збуту з певними пропозиціями, які надають покупцеві додаткову вигоду при придбанні товару. У цілому сьогодні стимулювання збуту найчастіше використовується у вигляді таких методів: надання безкоштовних зразків продуктів; вільна демонстрація й можливість перевірки (експлуатації, використання) продукту; безпосереднє поширення інформаційних листків із пропозиціями пільг і знижок агентами по збуту; розсилання інформаційних матеріалів та пропозицій про знижки й пільги поштою; поширення інформаційних матеріалів і пропозицій про знижки й пільги через газети; поширення інформаційних матеріалів і пропозицій про знижки й пільги через спеціалізовані журнали й додатки до них; оголошення про гарантії повернення грошей; постачання покупки дрібним подарунком; утворення пакета із декількох продуктів зі знижкою; організація конкурсів та лотерей для потенційних споживачів; демонстрація товару в місці реалізації.



Стимулювання збуту може бути направленим на три різні групи: споживачам, роздрібним торговцям і власному торговому персоналу [3, с. 686 – 687]. Роздрібні торговці будуть працювати краще, якщо вони зможуть використовувати знижки, нижче прейскурантних, рекламу, знижки за експонування товару товари, що роздаються безкоштовно. Споживачі частіше купують, коли їм пропонують купони, знижки, спеціальні ціни, премії, подарунки як постійним клієнтам, участь у лотереях, демонстрацію продукції й гарантії. Торговий персонал працює більш енергійно, якщо він змагається за приз на краще виконання роботи. Існує думка, що найбільш популярним способом стимулювання посередників і роздрібних торговців з одночасним підвищенням обсягу продаж є знижки або бонуси за певний обсяг закупки або закупка визначеного асортименту [4].

Існує дуже велика маса інструментів стимулювання збуту, проте маркетологам потрібен досвід для того, щоб знати, які з них використовувати краще. Великі та солідні компанії найчастіше мають у своєму штаті фахівця з стимулювання збуту або ж використовують послуги спеціальних агентств. Причому тут головним завданням є постійне, а не разове вдосконалення стимулювання збуту. Однак необхідно бути дуже обережними, щоб не втратити гроші там, де заробили. Слід звернути увагу також на те, що дуже часті процедури зі стимулювання збуту залучає лише покупців-перебіжчиків, які просто шукають більш дешевий товар і можуть легко зникнути, коли хтось запропонує ціну ще нижче.

Таким чином, краще використовувати стимулювання збуту на товарних ринках з високим ступенем відмінності товарів, де споживачі можуть зрозуміти, що їм дійсно подобатися товар і його особливості більше, ніж той, що вони купували колись.

Стимулювання збуту має тенденцію бути використаним більш слабкими брендами. Вони не мають у своєму розпорядженні значні кошти на рекламу, а при стимулюванні вони можуть без великих витрат дати людям можливість спробувати товар.

У цілому стимулювання збуту варто використовувати нечасто. Нескінченні призи, подарунки, купони, як правило, знецінюють бренд в очах покупців. Це може привести до того, що споживачі будуть чекати наступної акції зі стимулювання збуту, замість того, щоб негайно купити товар. Отже, для того щоб визначитися, які методи стимулювання продажів бажаніше застосовувати, слід проаналізувати їх переваги і недоліки (таблиця).

Таблиця

**Переваги та недоліки методів стимулювання збуту [5, с. 8–9]**

Метод	Переваги	Недоліки
Надання безкоштовних зразків продуктів	Залучає нових споживачів. Дає їм можливість найбільш повно оцінити продукт. Сприяє більш швидкому сприйняттю продукту	Пов'язаний зі значними витратами. Не дозволяє повною мірою оцінити перспективи реалізації продукту
Вільна демонстрація й перевірка продукту	Подолання несприйнятливості до нового, незвичного продукту. Формування нового продукту	Складний та дорогий в організації і проведенні. Значні витрати часу. Охоплення вузького кола споживачів
Поширення інформації із пропозиціями пільг і знижок агентами зі збуту	Висока вибірковість, націленість на заздалегідь обране коло споживачів. Високий ступінь сприйнятливості споживачів і їхньої уваги до продукту	Дуже трудомісткий процес, що вимагає багато часу для досягнення відчутного ефекту. Має потребу в ретельному контролі
Розсилання інформації про знижки й пільги поштою	Дуже висока вибірковість і гарна сприйнятливості споживачів до продукту. Можливість застати споживачів у звичній для використання продукту обстановці	Потрібно досить багато часу для одержання відчутних результатів. Висока залежність від якості письмового інформаційного повідомлення споживачам
Поширення інформації про знижки й пільги через газети	Швидкість і зручність у практичному використанні. Облік географічних особливостей збуту	Низький ступінь сприйнятливості споживачів. Роздрібні торговці можуть не визнати знижки й пільги. Потрібне планування
Поширення інформації про знижки й пільги через спеціальні видання	Максимально точна орієнтація на заздалегідь обрані групи споживачів. Ефективне охоплення найбільш важливих груп споживачів	Може бути досить дорогим. Найбільш важливі споживачі не завжди реагують на ті пільги, які пропонуються
Оголошення про гарантії повернення грошей	Підвищує престиж фірми. Формує ринок для нових продуктів	Результати з'являються не відразу. Досить обмежений вплив на зростання обсягів продажів
Додання до покупки дрібного подарунку	Сприяє зростанню обсягів продаж. Незначні додаткові видатки зі збуту	Є загроза дрібних крадіжок (особливо в роздрібних торговців). Недостатній стимул для постійного клієнта
Пакет з декількох продуктів зі знижкою	Сприяє швидкому збільшенню обсягів продаж. Наочний і зручний у використанні	Низька вибірковість до заздалегідь обраних груп споживачів. Може підірвати престиж торгової марки
Конкурси й лотереї	Сприяє зростанню довіри до торгової марки	Дорогий у застосуванні. Участь обмеженого кола клієнтів
Демонстрація товару в місцях збуту	Ефективний засіб залучення уваги покупців	Потрібна згода дилера



Отже, в умовах кризи для вітчизняних підприємств найбільш придатними будуть ті методи, які не потребуватимуть значних витрат, тобто розсилання та поширення інформації про пільги або знижки, додання дрібного подарунку, а також можна запропонувати метод порівняння пропозицій (ілюзія знижки), коли пропонують нову ціну поруч з вказаною попередньою, причому остання має бути значно нижчою. Тобто ефективним методом буде порівняння того, скільки покупець може зекономити, придбавши саме цей товар.

Кожне підприємство має право самостійно обирати методи стимулювання збуту. Використання їх у комплексі з рекламою може надати більш ефективний результат.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є систематизація переваг і недоліків методів стимулювання збуту. Перспективою подальших наукових досліджень є удосконалення механізму стимулювання збуту підприємства.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Котлер. Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1992. – 658 с. 2. Кривешко О. В. Управління збутовою діяльністю підприємств в умовах ринкової трансформації економіки України: Автореф. дис. канд. екон. наук / О. В. Кривешко; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2006. – 19 с. 3. Бейкер М. Маркетинг / М. Бейкер. – СПб.: Питер, 2006. – 1200 с. 4. Жердяев Н. Трейд-маркетинг, или создание стимулов для оптовых и розничных торговцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www-foodmarket.info>. 5. Хруцкий В. Е. Стимулирование сбыта / В. Е. Хруцкий // Частный предприниматель. – 2008. – № 12. – С. 6–10. 6. Голошубов О. В. Збутова діяльність промислового підприємства в системі маркетингу: Автореф. дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Голошубов. – К., 1998. – 23 с. 7. Примак Т. О. Маркетинг [Електронний ресурс] / Т. О. Примак. – Режим доступу: <http://readbookz.com>.

**Сотник О. Г.**

УДК 338.486

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ**

*Анотація. Проаналізовано стан розвитку туристичної індустрії у світі та в Україні, розроблено рекомендації щодо формування стратегічних цілей інвестиційної політики в галузі туризму.*

*Аннотация. Проанализировано состояние развития туристической индустрии в мире и в Украине, разработаны рекомендации по формированию стратегических целей инвестиционной политики в отрасли туризма.*

*Annotation. Development of tourist industry status in the world and in Ukraine is analysed, recommendations in relation to forming of strategic aims of investment policy in industry of tourism are developed.*

*Ключові слова: туризм, туристичний бізнес, інвестиційна політика, туристична індустрія.*

Однією з основних особливостей сучасної світової економіки є велика різноманітність сегмента послуг у міжнародній торгівлі. Важливим елементом сфери послуг як з економічної, так і з соціальної точки зору є туризм. У розвинених країнах валовий національний продукт на 15 % складається з доходів від надання туристичних послуг [1]. У деяких країнах туризм є однією з основних галузей, що формують прибуткову частину бюджету (Іспанія, Туреччина, Франція, Кіпр та ін.). Сучасний туризм характеризується масштабними розмірами капіталу, що обертається на ринку, збільшенням спектра туристичних послуг.

Українська туристична галузь має більш скромні масштаби. Але, тим не менш, Україна, перебудовуючи свою економіку на ринкових засадах, також включається у світовий туристичний процес. У 2000 р. нашу країну відвідали 4,4 млн туристів з 168 країн світу, 8,7 млн наших громадян виїхали в туристичних цілях за межі країни. Прибуток від туристичних послуг становив 18,5 млрд грн, або 3,4 млрд дол. США, а до 2009 р. він збільшився майже вдвічі [2].

© Сотник О. Г., 2010



Актуальність всебічного аналізу туризму обумовлена його багатогранністю та суспільною значущістю. Основна увага в дослідженнях явищ, пов'язаних з туризмом, приділяється питанням економіки та організації.

Метою даного дослідження є аналіз ринку туристських послуг України та пошук шляхів удосконалення його подальшого розвитку.

Закон України "Про туризм" визначає туристичну галузь як одну з пріоритетних галузей національної економіки і культури [3].

Таким чином, за даними Державного комітету статистики України, у 2009 році загальна кількість іноземних туристів, які в'їхали в Україну, складає 20 798 342 осіб, серед них поїздки у справах – 741 878, туризм – 1 350 245, приватна – 18 348 128, навчання – 103 501, працевлаштування – 31 812, імміграція на постійне місце проживання – 8 628, культурний, спортивний, релігійний обмін, інше – 214 150 [4].

Найбільша кількість туристів приїздили з Білорусі (2 984 672), Німеччини (213 995), Угорщини (814 790), Молдови (4 339 138), Польщі (2 546 132), Румунії (1 077 299), Російської Федерації (6 964 435), Словаччини (537 511), США (123 001) [4].

Туристичний бізнес характеризується як діяльність, спрямована на надання різних видів послуг і товарів, що користуються попитом у туристів. Послуги мандрівникам надають такі галузі, як транспорт, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, торгівля тощо. У найближче десятиліття туризм залишиться найбільшим джерелом створення нових робочих місць у ряді регіонів світу. Нові економічні відносини потребують освоєння нових ринків, таких, як ринок капіталу, робочої сили, послуг та ін. [5]

За прогнозами експертів, протягом наступних п'яти років рівень щорічного зростання цієї галузі становитиме 5 %, що дасть можливість створити два мільйони нових робочих місць. За оцінками Всесвітньої туристичної організації (ВТО), питома вага туризму у створенні валового національного продукту (ВНП) країн світу в 2010 році сягне 11 – 12 %. Крім того, результати проведених досліджень ВТО передбачають, що туристичний рух до 2020 року зросте до 1,6 млрд туристів за рік, які витратять 2 трильйони доларів США, тобто 5 млрд у день. Разом із телекомунікаційною індустрією, інформаційними технологіями туризм забезпечуватиме економічне зростання у XXI столітті. Ця галузь розвивається швидкими темпами і в найближчі роки може стати найбільш важливим сектором підприємницької діяльності.

Прогнозується подальша диференціація пропозиції туристського продукту з метою усе більш широкого охоплення споживачів з різноманітними можливостями і потребами. Продовжиться процес концентрації капіталів, створення великих інтернаціональних компаній та корпорацій, збережеться тенденція інтеграційних процесів в індустрії туризму. Феноменальний успіх туризму зумовлений ще й тим, що в його основі лежить задоволення постійних прагнень людства пізнати навколишній світ. Це пізнання через туризм стало можливим за рахунок підвищення в багатьох країнах життєвого рівня населення, розвитку транспорту, інформаційних та інших технологій, глобалізації в цілому. Відбувається зміщення в моделях споживання – для багатьох туризм уже не розкіш, а природна необхідність. У деяких, особливо європейських, країнах навіть сформувалось таке поняття, як "право на туризм", відображене в Глобальному етичному кодексі туризму, прийнятому Всесвітньою туристичною організацією.

Існує точка зору, що саме для населення країн з високим рівнем життя характерні великі витрати на туризм. Розглянемо розподіл туристів з огляду їх доходів у країнах, що є визнаними лідерами у сфері туризму (таблиця).

Таблиця

**Розподіл туристичного потоку залежно від матеріального стану, %**

Країна	Рівень доходів туриста		
	невисокий	середній	високий
Великобританія	12	51	37
Німеччина	12	45	43
Італія	31	59	10
Нідерланди	19	40	41
Франція	36	32	32

Аналіз наведених даних дозволяє дійти висновку про справедливість вищезазначених положень.

Іноземні інвестиції, які надходять в Україну, йдуть переважно в промисловість та агропромисловий комплекс. Проте готельний і рекреаційно-туристичний бізнес також потребують інвестиційних ресурсів, і зокрема прямих іноземних інвестицій, що дасть можливість підвищити прибутковість цієї галузі та збільшити надходження до бюджету.

Активне зростання туристичного підприємництва залежить від реалізації прийнятих державних програм розвитку туризму; наявності законодавчої бази, яка стимулює та підтримує механізми фінансування й інвестування в галузь туризму; розвитку економічної діяльності підприємств курортно-рекреаційного господарства; активізації інвестиційної політики в галузь туризму.

Для успішного розвитку туризму необхідно забезпечити його раціональне планування та ефективне управління. Для цього в Кабінетом Міністрів України було прийнято Постанову "Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002 – 2010 роки" [6]. Перевагами розвитку туризму мають стати нові робочі місця, додаткові прибутки і інвестиційні надходження, модернізація комунальних підприємств, нові технології та ноу-хау. Згідно з оцінками Міністерства економіки



України продукти та послуги, пов'язані з діяльністю туристичної галузі, становлять близько 10 % ВВП, а за загальними оцінками, близько 15 % робочої сили в Україні зайнято в туристичному бізнесі та супутніх галузях.

Розвиток туризму в Україні особливо актуальний, оскільки саме завдяки туристичній галузі Україна може поліпшити соціально-економічну ситуацію. Сфера туризму підтримує майже 50 суміжних галузей і створює додаткові робочі місця. Один турист дає роботу 10 особам. Створення одного робочого місця в туризмі в 20 разів дешевше, аніж у промисловості. Туризм в Україні може і мусить стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку й оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави [7].

Таким чином, туризм – це саме та галузь економіки, яка заслуговує в Україні більшої уваги для розвитку, оскільки вона може забезпечити значний внесок в економіку держави у вигляді нових робочих місць, збільшення надходжень від зовнішньоекономічної діяльності та поповнення державного бюджету через сплату податків.

На думку автора, в Україні стратегічними цілями інвестиційної політики в галузі туризму є:

- створення законодавчої бази регіонів у сфері забезпечення гарантій на іноземні інвестиції в туристичний бізнес;
- формування сприятливого іміджу регіонів у сфері надання рекреаційно-туристських послуг;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- стимулювання приливу капітальних вкладень у реконструкцію і будівництво сучасних туристичних комплексів, санаторіїв, готелів, відповідних до міжнародних вимог і стандартів;
- розробка нових турів, які повинні враховувати етнокультурні, геополітичні, екологічні чинники туристичних районів.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є розробка рекомендацій щодо формування стратегічних цілей інвестиційної політики в галузі туризму. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямку є удосконалення механізмів фінансування туристичної галузі України.

Наук. керієн. Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Балабанов И. Экономика туризма : учебн. пособие / И. Балабанов, А. Балабанов – М. : Финансы и статистика, 2007. – 173 с. 2. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія і практика : навч. посібник / М. П. Мальська, В. В. Худо. – К. : ЦУЛ, 2008. – 424 с. 3. Закон України "Про туризм" від 14.11.95 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 5. Федулова Л. І. Інноваційні контури розвитку туризму / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 137–147. 6. Постанова "Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002 – 2010 роки" від 29.04.02 № 583 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 7. Халяпова Е. Проблемы глобализации в индустрии туризма / Е. Халяпова. – К. : Км-Трейдінг, 2008. – Вып. 1.

**Стороженко О. О.**

УДК 336.713

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

*Анотація. Розглянуто сутність, принципи та фактори формування депозитної політики банків. Розроблено рекомендації щодо удосконалення інструментарію реалізації депозитної політики в банківських установах.*

*Аннотация. Рассмотрено сущность, принципы и факторы формирования депозитной политики банков. Разработано рекомендации по усовершенствованию инструментария реализации депозитной политики в банковских учреждениях.*

*Annotation. The main point, principles and forming factors of bank's deposit policy are considered. The recommendations for improvement of the instruments for deposit policy realization of bank's establishments are developed.*

*Ключові слова: банк, депозит, депозитна політика, ресурсний потенціал, цінова політика, концепція, стратегія, ліквідність.*

© Стороженко О. О., 2010

Метою дослідження є визначення сутності депозитної політики банків і теоретичних аспектів її удосконалення.

Основні завдання:

- 1) розкрити суть депозитної політики;
- 2) розкрити принципи формування депозитної політики;
- 3) визначити фактори впливу на депозитну політику і питання її вдосконалення.

Незважаючи на значну кількість досліджень за даним напрямком, у тому числі Г. Панової, І. Мельникової, С. Шулькова, В. Ричаківської та інших авторів, термін "депозитна політика" досі визначений не чітко, недостатньо розроблені питання, пов'язані з дослідженням теоретичних основ депозитної політики банків, практики її реалізації і шляхів удосконалення. Як зазначають Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк, депозитна політика комерційного банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел [1].

Важливість дослідження цих питань підкреслюють також В. Лагутіна, А. Мороза, М. Савлука, та ін. [2]. Серед російських учених необхідно відзначити праці О. Лаврушина, В. Усоскіна та ін. [3].

Для забезпечення стабільності і надійного функціонування в нашій державі банків важливу роль відіграє формування науково обґрунтованої банківської політики, основним елементом якої є депозитна політика.

Депозитна політика становить складне економічне явище, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому, як вже було зазначено, – депозитна політика комерційного банку характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміється стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

Якість депозитної політики – це важливий фактор, який визначає ліквідність банку. Критерієм якості депозитів є їх стабільність. Чим більша частка стабільних депозитів у банку, тим вища його ліквідність. Більшість учених відзначають, що строкові і ощадні депозити є найстійкішою частиною депозитних ресурсів, вони дозволяють здійснювати кредитування на більш тривалі строки і під вищі відсотки. Частка великих депозитів визначає стабільність ресурсної бази, оскільки вплив дострокового вилучення депозиту на ресурсну базу зростає зі збільшенням його розмірів. Підвищення частки великих депозитів знижує стабільність ресурсної бази банку [4, с. 72]. Збільшення стабільності депозитів знижує потребу банку в ліквідних активах.

В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи.

Загальні принципи [4]:

1) принцип наукової обґрунтованості повинен базуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду;

2) принцип цілісності системи означає, що депозитна політика виступає як підсистема політики комерційного банку в цілому;

3) принцип комплексного підходу полягає в розробці теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінці підсумку дохідності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку;

4) принцип оптимальності та ефективності полягає у визначенні цілей і обсягів залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію;

5) принцип єдності елементів означає, що усі елементи депозитної політики розглядаються в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

Специфічні принципи [4]:

1) принцип забезпечення оптимального рівня витрат. Характеризує цінову політику банку, уміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат;

2) принцип безпеки операцій банку. Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів, а також підтримання оперативної ліквідності банку;

3) принцип забезпечення надійності означає, що якість і кількість залучених коштів відображає стабільність і надійність банку.

Вплив кожного із принципів залежить від розміру, кваліфікації персоналу банку та собівартості послуг, які ним надаються. Здатність банку залучати депозити – один з основних критеріїв визнання банку з боку інших учасників ринку. Дотримання цих принципів допомагають банку сформувати стратегічні і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи ефективність й оптимізацію його депозитної політики.

У наш час і в даних умовах для ефективного функціонування враховується багато факторів, як зовнішніх (облікова ставка НБУ, норматив обов'язкового резервування, конкуренція банків, податкове законодавство, економічні нормативи діяльності банку, система гарантування вкладів, стан і тенденції розвитку фінансового ринку, збільшення доходів населення), так і внутрішніх (розвиток банківських технологій, рівень відсоткових ставок, універсалізація банків).

Таким чином, що стосується основних рекомендацій і напрямків підвищення ефективності проведення депозитної політики банків, то було визначено необхідність [1]:

розвитку депозитних операцій з населенням при впровадженні нових технологій банківського обслуговування фізичних осіб;

забезпечення стійкості залучених банком коштів і стабільності їх повернення;



активного використання процентної політики для стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;

розширення обсягу термінових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, які знаходяться на рахунках підприємств;

залучення коштів клієнтів на ощадні вклади. Вони є найбільш стійкою частиною мобілізованих банком ресурсів.

Використання на практиці розглянутих напрямів удосконалення операцій, що стосуються формування ресурсної бази банків, могло б значною мірою розширити їх можливості як у сфері мобілізації ресурсів, так і у сфері їх ефективного розміщення.

Науковим результатом даного дослідження є уточнення теоретичних аспектів формування депозитної політики банку та удосконалення інструментів її реалізації.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є удосконалення методичного забезпечення оцінки депозитної бази банківських установ.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Коцовська Р. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук та ін. – К. : Львів, 2004. – 515 с. 2. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 478 с. 3. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 672 с. 4. Петрук О. М. Банківська справа : навч. посібник / О. М. Петрук // за ред. д-ра екон. наук Ф. Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.

**Матюхіна В. М.**

УДК 659.113.7:658.84

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## **ЕФЕКТИВНО РЕКЛАМУВАТИ – ВДАЛО ТОРГУВАТИ**

*Анотація. Розглянуто основні напрямки сучасної рекламної діяльності, розроблено теоретико-методичні рекомендації щодо її організації, а також вказані ключові підходи оцінки ефективності рекламних кампаній та методи їх реалізації.*

*Аннотация. Рассмотрены основные направления современной рекламной деятельности, разработаны теоретико-методические рекомендации относительно ее организации, а также указаны ключевые подходы оценки эффективности рекламных кампаний и методы их реализации.*

*Annotation. Basic directions of modern publicity activity are considered, theoretical and methodical recommendations on its organization are developed, and also key approaches of estimation of efficiency of publicity campaigns and methods of their realization are indicated.*

*Ключові слова: реклама, ефективність, рекламна кампанія, Інтернет-реклама, креативна реклама, рекламація.*

Найкоротшим шляхом до аудиторії покупців є ефективна рекламна кампанія. Завдяки їй може бути досягнута й ефективність розвитку виробництва, тому стимулювання розвитку рекламної діяльності є необхідною складовою в процесі функціонування підприємства будь-якого рівня.

Насправді безпосередній зв'язок між якістю реклами та рівнем продажу встановити важко, адже успіх визначається цілою низкою показників, серед яких: якість товару, ціна, система розповсюдження, упаковка тощо [1].

Так якій же рекламі надати перевагу? Як побудувати рекламну кампанію та отримати максимальні прибутки?

Ці питання ставлять перед собою всі рекламодавці. Отже, метою даного дослідження є розробка теоретико-методичних рекомендацій щодо удосконалення рекламної діяльності вітчизняних підприємств. Насправді ж треба зібрати якомога більше інформації, поставити конкретні цілі та правильно оцінити ситуацію на ринку. Оцінка ефективності реклами враховує такі показники [1]:

зниження/збільшення рівня продаж, тобто динаміку ринку, в тому числі за позиціями, які рекламуються;

безпосередня кількість рекламацій, тобто звернення до споживача;  
рівень уявлення про компанію або конкретний її продукт;

© Матюхіна В. М., 2010

посилання на сайт;  
обсяг грошових коштів, які витрачаються на рекламу;  
співвідношення засобів;  
чутливість споживача до ціни певної товарної групи, яка рекламується до, під час і після рекламної кампанії;  
активність конкурентів з позиції обсягу засобів, затрачених на рекламу, до, під час і після рекламної кампанії.

На даний момент на світовому ринку існує два глобальних підходи до оцінки ефективності реклами: оцінка комунікаційної ефективності та оцінка кінцевої (фінансової) ефективності.

Модель комунікаційної ефективності широко розповсюджена на ринках, що розвиваються (до них відноситься й український ринок). Вона дає кількісні оцінки динаміки розвитку, а також дозволяє порівнювати конкуруючі марки одна з одною в рамках однієї системи виміру. Основною характеристикою носія реклами у цій групі є "рейтинг", тобто кількість глядачів (слухачів), які складають цільову аудиторію рекламного повідомлення та відносяться до потенційних глядачів. Найбільш ефективною вважається рекламна кампанія, що охоплює канали з найбільшим рейтингом. Однак останнім часом на українському рекламному ринку спостерігається тенденція його перенасиченості та зростаючої конкуренції серед компаній, тому згодом зі зростанням затрат на просування та падінням інтересу до реклами моделі оцінки комунікаційної ефективності реклами будуть замінені моделями кінцевої ефективності, до яких можна віднести: модель оцінки вартості зростання бренду Interbrand; модель тестувань продажів; модель оцінки інвестиційної ефективності реклами (RIO Marketing) [2].

Ефективність рекламної кампанії не завжди залежить від обсягу вкладених у неї грошей. Ефективна реклама – це ефективна ідея, основним критерієм якої є правильне визначення цільової аудиторії та пошук найкоротшого шляху до неї. Якщо за мінімальні кошти рекламодавцям вдасться залучити якомога більше людей, то таку ідею рекламної кампанії можна назвати ефективною.

Останнім часом все частіше зустрічається словосполучення "креативна реклама". Багато людей ототожнюють це поняття з ефективною рекламою, тобто ефективним вирішенням рекламного завдання способом, який ніхто раніше не використовував. Але це не зовсім правильно. Креативна реклама є ефективною тоді, коли рекламісти ставлять перед собою цілі, визначені клієнтом, а не самостверджуються за його рахунок.

Щоб підвищити рівень продажу та реальну вартість свого товару, все частіше використовуються різноманітні рекламні трюки і хитрощі. У результаті платимо більше, ніж цей товар коштує насправді. Серед найрозповсюджених трюків, на який попадалися майже кожний з нас, – неповна інформація про ціну товару, ілюзія подарунку, ілюзія вибору, гіпноз за допомогою телебачення, ілюзія попиту на товар тощо. Використовуючи прості правила ринкової безпеки, можна поповнити коло споживачів, які не стали жертвами рекламних трюків. По-перше, перед тим як приймати остаточне рішення про покупку, треба взяти паузу на вивчення всіх пропозицій. По-друге, зібрати повну інформацію про товар, який вас цікавить. По-третє, знати та уникати впливу психологічних методів. Основне правило – ніколи не треба поспішати з покупкою. Будь-яке правильне рішення – це, безперечно, зважене рішення.

Таким чином, можна сказати, що від ефективності рекламної кампанії залежить ефективність подальшого продажу товару, що рекламується. Ефективна реклама базується на трьох основних показниках: позиціонування, стратегія комунікації та креативна реклама. Не має значення, на якій стадії життєвого циклу перебуває бренд, важливим є насамперед позиціонування марки, адже це відображає її суть і відмінність від інших. Бренд хоче сказати про себе споживачам, а це вже необхідність правильної побудови стратегії комунікації, яка має бути творчо втілена завдяки креативу.

Українським рекламодавцям слід звернути особливу увагу на такі рекламні засоби, як зовнішня реклама та Інтернет-реклама. В умовах сьогодення, коли все розвивається, а новітні розробки випереджають зростаючі потреби споживачів, рекламні кампанії такого напрямку можуть вийти на якісно новий, ефективніший рівень і сприяти збільшенню продаж для їхніх замовників.

Більшість розробок щодо побудови ефективної рекламної кампанії та методів її оцінки є новими в нашій країні. Але передові знання та досвід зарубіжних країн у цій сфері, перенесений на український ринок сьогодення, допоможе провідним компаніям оптимізувати витрати на маркетинг і створити рекламний продукт найвищого гатунку.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є розробка теоретико-методичних рекомендацій щодо організації та реалізації рекламної діяльності та оцінки її ефективності.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є формування механізму оцінки ефективності рекламних кампаній вітчизняних підприємств.

*Наук. керівн. Мішин О. Ю.*

**Література:** 1. Дубовик О. В. Концептуальні засади Інтернет-реклами торговельного підприємства / О. В. Дубовик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 71–76. 2. Роденко Д. Оценка эффективности рекламных кампаний: путь разумного вложения средств / Д. Роденко // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 7–8. – С. 59–64. 3. Гончарук Н. 99 гривень. Як оцінити ефективність рекламної кампанії / Н. Гончарук, К. Портна // Галицькі контракти. – 2007. – № 5. – С. 36–41. 4. Онiстрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств / О. В. Онiстрат // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 127–132. 5. Фадеєва М. Психологическая эффективность наружной рекламы / М. Фадеєва // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 7–8. – С. 65–67.

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*Анотація. Розглянуто підходи вітчизняних та зарубіжних учених до оцінки ймовірності банкрутства підприємства; визначено відмінності в застосуванні різних методик; розроблено дискримінантну модель, яка враховує специфіку функціонування українських підприємств.*

*Анотация. Рассмотрены методические подходы отечественных и зарубежных ученых к оценке вероятности банкротства предприятия; определены отличия в применении разных методик; разработана дискриминантная модель, учитывающая специфику функционирования украинских предприятий.*

*Annotation. The approaches of domestic and foreign scientists to estimation probability of bankruptcy of enterprise are examined; the differences in application of different methods are determined; the discrimination model which takes into account the specific of the Ukrainian enterprises functioning is developed.*

*Ключові слова: банкрутство, моделі оцінки банкрутства, дискримінантна модель.*

Банкрутство підприємств є відносно новим явищем для економіки України. Проте, як показує практика, в умовах нестабільності економіки, грошового дефіциту, часто змінюваного законодавства, які так характерні для сучасного вітчизняного ринкового простору, багато підприємств стають неплатоспроможними, що може призвести до їх банкрутства.

Дана проблема знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вчених, таких, як Андрущак Є. М., Матвійчук Л. В. [1], Опачанський Д. Г., Терещенко О. О., Третяк О. О., Фокіна Н. Л., Черняк О. І. та ін. Але, незважаючи на багаточисленні підходи в оцінці ймовірності банкрутства, викликає сумніви коректне використання тієї чи іншої методики на практиці без урахування особливостей функціонування вітчизняних підприємств, що і зумовлює необхідність подальших досліджень і розробку нових підходів щодо даної теми статті.

Проблемою прогнозування можливості банкрутства займаються науковці по всьому світу, що пов'язано з надзвичайним впливом кризових явищ на благоустрій усього суспільства на рівні однієї країни та світу. Зарубіжні теорії відрізняються розрахунком Z-показника, для визначення якого обираються апробовані в окремих країнах фактори. Це моделі Альтмана, Таффлера і Тішоу, Спрінгейта, Ліса, Конана і Гольдера, Сайфуліна і Кадикова, Іркутської академії. Опис декількох моделей наведений у таблиці.

Таблиця

**Зарубіжні моделі оцінки ймовірності банкрутства**

Назва моделі	Моделі визначення банкрутства
1	2
П'ятифакторна модель Альтмана	$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5, \quad (1)$ <p>де <math>X_1</math> = власний оборотний капітал / загальна вартість активів;  <math>X_2</math> = нерозподілений прибуток / загальна вартість активів;  <math>X_3</math> = фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування / загальна вартість активів;  <math>X_4</math> = власний капітал(ринкова вартість) / поточні зобов'язання;  <math>X_5</math> = чиста виручка / загальна вартість активів [2]</p>
Модель Таффлера і Тішоу	$Z = 0,53A + 0,13B + 0,18C + 0,16D, \quad (2)$ <p>де A = операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;  B = оборотні активи / загальна сума зобов'язань;  C = короткострокові зобов'язання / загальна вартість активів;  D = виручка від реалізації / загальна вартість активів [3]</p>

© Голод В. Л., 2010

1	2
Модель Спрінгейта	$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (3)$ де A = робочий капітал / загальна вартість активів; B = прибуток до сплати податків / загальна вартість активів; C = прибуток до сплати податків / короткострокові зобов'язання; D = обсяг продажу / загальна вартість активів
Модель Ліса	$Z = 0,063A + 0,092B + 0,057C + 0,001D, \quad (4)$ де A = оборотні активи / загальна вартість активів; B = операційний прибуток / загальна вартість активів; C = нерозподілений прибуток / загальна вартість активів; D = власний капітал / позиковий капітал

У свою чергу українськими вченими й аналітиками розроблено ряд методик, які визначають фінансовий стан підприємства і можливості виникнення в його діяльності кризи. Це Методичні рекомендації визначення підприємств неплатоспроможними Вищого арбітражного суду, Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, розроблена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 червня 1997 року, Показники з Методичних положень по оцінці фінансового стану підприємства та встановленню незадовільної структури балансу № 31-р від 12.08.1994 р., № 56-р від 12.09.1994 р., № 67-р от 11.10.1994 р. За основу дані українські методики беруть ряд показників, які прямо відображають платоспроможність підприємства: коефіцієнти забезпеченості власними коштами, абсолютної ліквідності, автономії, фінансової стабільності, маневреності робочого капіталу, покриття, рентабельності продаж [2].

Порівнюючи закордонні і вітчизняні моделі, варто відмітити, що українські науковці у своїх працях використовують показники, які прямо відображають ймовірність виникнення кризи, а зарубіжні застосовують опосередковані коефіцієнти, які в майбутньому можуть стати однією із причин банкрутства (питома вага власного капіталу, співвідношення чистого прибутку і активів). Факторні моделі, що пропонуються науковцями інших країн, не завжди придатні для використання в економічних умовах України через надмірний податковий важіль, більший вплив на господарсько-фінансовий стан підприємств внутрішніх факторів, а ніж зовнішніх, відмінність у бухгалтерському обліку та звітності тощо.

Через вищезазначені причини наявна дуже низька здатність зарубіжних моделей для оцінки реального фінансового стану вітчизняних підприємств і прогнозування їх банкрутства. Безперспективним є також спроби розв'язати поставлене завдання шляхом зміни числових значень коефіцієнтів моделей (коефіцієнти дискримінантних моделей різко змінюються з року в рік від країни до країни). Відмінності в економіках України та інших держав є настільки великими, що моделі прогнозування кризових явищ повинні будуватись на іншій сукупності показників. Неодноразово робилися спроби вітчизняних учених адаптувати саме модель Альтмана до вітчизняного середовища і використовувати для українських підприємств. При цьому моделі українських науковців, у спробі адаптації моделі, містять показники звітності, схожі за значеннями з американськими показниками. Проте більшість авторів наводять моделі Альтмана з досить різними за вагомістю показниками.

Для проведення порівняльного аналізу варіантів застосування методик досліджено підприємства харчової промисловості м. Охтирки (ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат", ВАТ "Охтирський пивзавод", ВАТ "Охтирський хлібокомбінат"). Розраховані як Z-показники, так і коефіцієнти, розроблені українськими міністерствами та відомствами.

Загалом отримані результати свідчать про розходження кінцевих висновків за різними методиками. Це не є натяком на неправомірність існування хоча б однієї з них. Кожна модель розроблена для визначеного територіального простору, з специфічним середовищем конкурентів, споживачів, посередників, також окремого періоду (короткостроковий чи довгостроковий прогноз). І тому надзвичайно важко й неправильно застосовувати будь-яку модель напередодні, не вивчивши її основу, підґрунтя, на якому вона збудована.

Відмінності в отриманих результативних показниках можливі через неправильний вибір факторів впливу. Для усунення цієї помилки варто скористатись методами математичного моделювання, а саме дискримінантним аналізом.

У дослідженні на основі обраних підприємств були проведені розрахунки і побудовані наступні моделі кореляції показників, що характеризують фінансовий стан підприємства:

$$\text{Модель Y, ВАТ "Охтирський пивзавод": } Y = 0,47K_1 + 0,14K_2 + 0,39K_3;$$

$$\text{Модель V, ВАТ "Охтирський хлібокомбінат": } V = 0,62K_4 + 0,38K_5;$$

$$\text{Модель W, ВАТ "Охтирський м'ясокомбінат":}$$

$$W = 0,12K_2 + 0,49K_4 + 0,19K_6 + 0,19K_3, \quad (5)$$

де  $K_1$  – відношення робочого капіталу до активів;

$K_2$  – рентабельність власного капіталу;

$K_3$  – відношення грошових засобів до заборгованості;

$K_4$  – коефіцієнт покриття;

$K_5$  – рентабельність активів;

$K_6$  – рентабельність продажу.



При аналізі якості настроювання дискримінантних моделей на статистичному матеріалі, на якому методику було побудовано, точність класифікації підприємств-банкрутів становила 92 %, а фінансово-стійких компаній – 72,4 %, що в середньому за всією групою аналізованих підприємств забезпечило 82,5 % точності класифікації. Дані результати значно перевищують показники, виявлені іншими моделями діагностики банкрутства підприємства при перевірці на наявній статистиці (так, модель Альтмана правильно діагностувала банкрутство у 54,3 % випадках за групою аналізованих підприємств) [1].

Розроблена методика повністю враховує специфіку функціонування підприємств харчової промисловості в межах України, тому є адекватною для застосування замість зарубіжних методик розрахунку Z-показників. У ній погашаються недоліки розглянутих раніше всесвітньо відомих моделей, що позитивно прокладає шлях для застосування факторів, які обґрунтовуються в ній на території нашої держави.

*Наук. керівн. Петряєва З. Ф.*

**Література:** 1. Матвійчук А. В. Дискримінантна модель оцінки ймовірності банкрутства / А. В. Матвійчук // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2006. – № 74. – С. 299–314. 2. Опачанський Д. Г. Методики експрес-оцінки ймовірності банкрутства підприємства / Д. Г. Опачанський // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 67–69. 3. Чумак О. Л. Оцінка вероятності банкрутства підприємства / О. Л. Чумак // Главбух. – 2008. – № 15. – С. 34–39. 4. Altman E. I. Financial Ratios., Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy "The Journal of Finance". – 1968 – № 4. – P. 589–609. 5. Toffler R. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishow // Accountancy. – 1977. – March. – P. 50–54.

**Михалик Ю. М.**

УДК 336.713

Студент 4 курсу  
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

## ТЕОРЕТИЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

*Анотація. Уточнено поняття ліквідності банку, охарактеризовано підходи до її визначення; розроблено рекомендації щодо удосконалення оцінки ліквідності банківських установ.*

*Аннотация. Уточнено понятие ликвидности банка, охарактеризованы подходы к ее определению; разработано рекомендации относительно усовершенствования оценки ликвидности банковских учреждений.*

*Annotation. Conception of bank liquidity is elaborated; approaches to its definition are characterized; recommendations on improvement of bank liquidity estimate are developed.*

*Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, комерційний банк.*

Надійність банківської установи характеризується її ліквідністю. Тому для забезпечення ефективності роботи банківської системи важливе значення має підтримання стабільного стану ліквідності комерційних банків. Цей процес залежить від результативності роботи банківського менеджменту.

Розвиток ринкових відносин, реформування бухгалтерського обліку зумовлює додаткові вимоги до контролю й аналізу банківської діяльності, зокрема ліквідності. Необхідність створення дієвої системи обґрунтування управлінських рішень, їх удосконалення і пристосування до потреб управління ліквідністю комерційного банку визначають актуальність дослідження ліквідності і платоспроможності банку.

Метою дослідження є уточнення сутності ліквідності банку та удосконалення процедури її оцінки.

Проблеми оцінки ліквідності та платоспроможності комерційних банків досліджувалися у працях багатьох учених-економістів: Васюренка О. В., О. Дзюблюка, Т. Дьюзера, Заруби О. Д., Ковальчук Т. Т., Кочеткова В. М., Лаврушина О. І., Масленченкова Ю. С. та ін [1].

Слід зазначити, що формування фінансових ресурсів комерційного банку та їх розміщення – досить складний і багатограний процес. Його основу складає успішне проведення пасивних та активних операцій. Банки можуть одержувати дохід від здійснення інших операцій, не пов'язаних прямо із залученням і розміщенням коштів (фінансове посередництво, консультації з фінансових

© Михалик Ю. М., 2010



питань тощо). Тому розвиток банку, аналіз та оцінка його фінансового стану повинні розглядатися в комплексі з урахуванням таких критеріїв:

- рентабельність (прибутковість) – оцінюється рентабельність комерційного банку з точки зору достатності його доходів для перспектив розширення банківської діяльності;
- ліквідність – визначається рівень ліквідності банку з позиції достатності для виконання звичайних та непередбачених зобов'язань;
- достатність капіталу – оцінюється величина капіталу банку з погляду його достатності для захисту інтересів вкладників;
- якість активів – аналіз можливості забезпечення повернення активів, вплив проблемних кредитів на загальне фінансове становище банку;
- надійність – визначається здатністю банку до виконання взятих на себе зобов'язань;
- стійкість – характеризується стабільністю фінансового становища, що виражається в достатній ліквідності активів, наявності резервів;
- платоспроможність – здатність банку цілком і вчасно виконувати свої платіжні зобов'язання по операціях з клієнтами, на відкритому ринку, із контрагентами;
- забезпеченість ресурсною базою – оцінка достатності обсягів залучення фінансових ресурсів для здійснення банківської діяльності;

Для того щоб провести більш детальний аналіз ліквідності та платоспроможності, розкрити їхнє значення в роботі комерційного банку, необхідно розглянути суть поняття "платоспроможність комерційного банку" та "ліквідність комерційного банку".

Під поняттям "платоспроможність комерційного банку" розуміють фактичну його здатність виконати всі свої фінансові зобов'язання у чіткій відповідності з договірними зобов'язаннями перед клієнтами і контрагентами у встановлений термін [1].

У теорії банківської справи існують різні точки зору на трактування поняття "ліквідність комерційного банку". З одного боку, ліквідністю вважається здатність банку виконувати свої зобов'язання у визначений термін. Деякі автори пропонують більш повне визначення ліквідності: "як здатність банку виконати свої зобов'язання перед клієнтами з урахуванням майбутнього вивільнення коштів, укладених в активні операції, і можливих позик на грошовому ринку" [2].

З іншого боку, під ліквідністю розуміють співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами. При цьому найповніше визначення поняття "ліквідність комерційного банку" й означає "можливість банку вчасно й повно забезпечувати виконання своїх боргових та фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням і величиною коштів за статтями активу та пасиву балансу з урахуванням відповідних строків" [3].

Отже, ліквідність може бути розглянута як значущий інструмент управління діяльністю комерційного банку. Цей висновок ґрунтується на тому, що управління ліквідністю комерційного банку включає пошук джерел позикових коштів, вибір найнадійніших серед них, з найтривалішими термінами залучення та з урахуванням витрат на залучення цих коштів.

У банківській теорії та практиці ліквідність розглядають як "запас" та як "потік", тобто в статичній та в динамічній.

При цьому ліквідність як "запас" (статична ліквідність) включає в себе визначення рівня можливості комерційного банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами в певний конкретний момент часу через зміну структури активів на користь їх високоліквідних статей за рахунок наявних невикористаних резервів. Отже, ліквідність як "запас" становить миттєву ліквідність банку на певний момент часу. Ця ліквідність вимірюється та оцінюється за допомогою коефіцієнтів – показників ліквідності балансу. Ліквідність як "потік" характеризується з позиції динаміки, що передбачає оцінку здатності комерційного банку протягом певного періоду поліпшувати недостатній рівень ліквідності або не допускати погіршення досягнутого, об'єктивно необхідного рівня ліквідності (зберігати його) за рахунок ефективного управління відповідними статтями активів і пасивів, залучення додаткових коштів, підвищення фінансової стійкості банку завдяки зростанню доходів.

Таким чином, сутність аналізу ліквідності комерційного банку, як важливого інструмента управління його діяльністю, може зводитися до взаємозв'язку запасу та потоку ліквідності, що становить статичний і динамічний рівень поняття "ліквідність комерційного банку".

Управління ліквідністю банків повинно здійснюватись як цілісний компонент єдиної системи управління банком і має формуватись з урахуванням усіх особливостей банківської діяльності.

Для вдосконалення оцінки ліквідності комерційного банку рекомендуємо:

розробити методикку розрахунку інтегрального показника ліквідності банку, яка буде враховувати зміну умов функціонування банківського сектору і дасть можливість визначення банків, ліквідність яких погіршилась щодо групи порівняння;

прогнозувати поточну ліквідність банку, що створить можливість прогнозувати величину високоліквідних активів банку в кожний момент часу з урахуванням реальної структури активнопасивних операцій і руху клієнтських коштів;

удосконалити організаційну структуру банку для забезпечення ефективного управління його ліквідністю;

розглядати ліквідність як внутрішню властивість, яка визначається оптимальним розміщенням і величиною коштів за статтями активу і пасиву з урахуванням відповідних термінів;

платоспроможність пропонується розглядати як зовнішню властивість, що відображає результат якості внутрішньої діяльності банку та характеризує його здатність своєчасно і повністю виконувати свої грошові зобов'язання.



Науковим результатом даного дослідження є розробка науково-методичних рекомендацій щодо удосконалення процесу оцінки ліквідності банківських установ.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі виступає удосконалення методичного забезпечення комплексної оцінки активних операцій банківських установ.

Наук. керієн. Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Пантелєєв В. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / В. Пантелєєв, С. Халява // Банківська справа. – 2005. – № 1. – С. 32. 2. Аналіз діяльності комерційного банку / за ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця, д. е. н., проф. А. М. Герасимовича. – Житомир : ПП "РУТА", 2006. – 270 с. 3. Ковальчук Т. Г. Ліквідність комерційних банків / Т. Г. Ковальчук, М. М. Коваль. – К. : Знання, 200. – 90 с.

**Салмаш К. Б.**

УДК 65.012.1

Студент 2 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ОЦІНКА ЗАЛЕЖНОСТІ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ ВІД ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Якщо між будь-якими країнами здійснюється торгівля, усі з них отримують від неї дві чітко виражені вигоди. Вони вивозять надлишкову частину продукції своєї країни і працю, а натомість отримують те, що користується попитом. Торгівля надає вартості їхнім надлишкам завдяки обміну на щось інше, що може задовольнити частину їхніх потреб і збільшити відповідно задоволення.  
Адам Сміт

*Анотація. Обґрунтовано зв'язок рівня експорту товарів та послуг і ВВП України, який свідчить про велику залежність вітчизняної економіки від міжнародної. За допомогою математичних методів підтверджено, що нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки нашої держави.*

*Анотация. Обоснована связь уровня экспорта товаров и услуг и ВВП Украины, которая свидетельствует о большой зависимости отечественной экономики от международной. С помощью математических методов подтверждается, что наращивание экспорта страны на мировом рынке, увеличение или, по крайней мере, сохранение его удельного веса в мировой торговле является чрезвычайно важным фактором функционирования национальной экономики нашего государства.*

*Annotation. It is analyzed that between the level of export of goods and services and GDP of Ukraine there exists a close connection which testifies to the big dependence of the domestic economy from the international. By means of mathematical methods it is proved that gradual raising of export of the country on the world market, increase or, at least, preservation of its relative density in world trade is extremely important factor of functioning of national economy of our state.*

*Ключові слова: оцінка, валовий внутрішній продукт, експорт товарів і послуг, показники взаємозв'язку.*

Для України міжнародні економічні зв'язки мають особливе значення. З 2000 по 2008 роки експорт товарів і послуг коливався від 47 % до 60 % від розміру валового внутрішнього продукту (табл. 1). Це свідчить про велику залежність вітчизняної економіки від міжнародної. Крім того, в умовах властивого українській економіці фінансового колапсу робота на експорт є одним з джерел виплати заробітної плати на багатьох підприємствах. Займаючи близько половини ВВП, експорт відіграє ще більшу роль у функціонуванні грошового обороту, визнаючи високий рівень доларизації економіки та залежність від цього стану функціонування і розвитку народного господарства [1].

© Салмаш К. Б., 2010

Таблиця 1

**Статистичні дані показників ВВП та експорту товарів і послуг  
за 2000 – 2008 рр. (млн грн) [3]**

Рік	ВВП	Експорт товарів і послуг
2000	170 070	106 200
2001	204 190	113 245
2002	225 810	124 392
2003	267 344	154 394
2004	345 113	219 607
2005	441 452	227 252
2006	544 153	253 707
2007	720 731	323 205
2008	949 864	444 859

Вплив експорту на ВВП нічим не відрізняється від впливу на нього з боку споживання, валових інвестицій і державних закупок. Незважаючи на те, що певна частка товарів і послуг, які виробляються в країні, продаються за кордон, витрати на їхнє виробництво – це витрати іноземців на вітчизняний ВВП. Чим більший експорт, тим більше витрат несуть іноземці на виробництво національного ВВП. Тому збільшення експорту збільшує сукупні витрати і ВВП нашої країни [2].

Для правильного осмислення залежності між показниками ВВП та експорту товарів і послуг доцільно провести аналіз за допомогою статистичного та математичного інструментарію. Початкові дані для аналізу наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Статистичні характеристики**

	Експорт товарів і послуг (x)	ВВП (y)
Середнє	218 540	429 859
Медіана	219 607	345 113
Коефіцієнт варіації	1,25218	7,0232
Стандартне відхилення	111 901	265 013
Розмах варіації	338 659	779 794
Асиметрія	1,27821	1,31447
Ексцес	0,467364	0,196122

Кореляційно-регресійний аналіз є найпоширенішим математичним інструментом для встановлення та опису зв'язків і залежностей між показниками, які вивчаємо. Першим етапом аналізу є обчислення характеристик розподілу значень показників (рисунок).

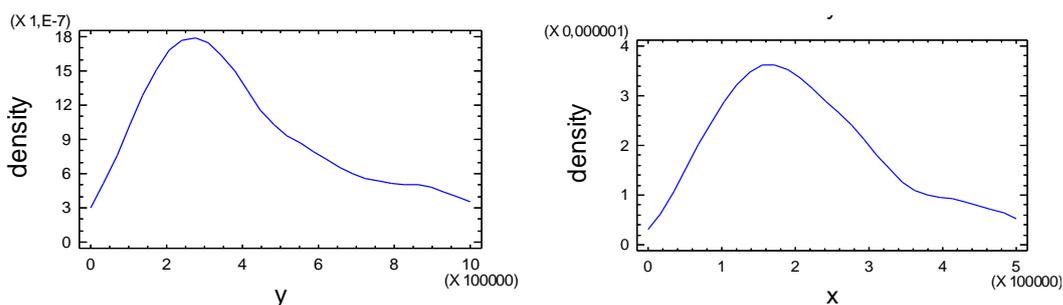


Рис. Розподіл значень показників

Рисунок підтверджує, що розподіл величин  $x$  та  $y$  відмінний від нормального. При вивченні розподілів, які відмінні від нормального, виникає необхідність оцінити цю відмінність. З цієї метою використовують такі статистичні характеристики, як асиметрія та ексцес. Для нормального розподілу асиметрія та ексцес дорівнюють нулю. Великі значення асиметрії та ексцесу вказують на значне відхилення від нормального розподілу, при малих значеннях – можна припустити близькість цього розподілу до нормального [4].

За розрахунками автором показників асиметрії та ексцесу, даний закон розподілу значно відмінний від нормального.



Для аналізу залежності між показниками використовуємо: критерій Стюдента  $t_r = \frac{|r| \cdot \sqrt{n}}{1 - r^2}$ ; коефіцієнт кореляції  $r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x \cdot S_y}$ ; коефіцієнт детермінації  $R = r^2$  та рівняння парного лінійного кореляційного зв'язку  $y_x = p_y \cdot x + b$  ( $b$  – вільний член,  $\rho$  – коефіцієнт регресії).

Коефіцієнт кореляції  $r_{xy} = 0,989$ , що свідчить про сильний зв'язок між показниками. Значення лінійного коефіцієнта кореляції важливе для дослідження соціально-економічних явищ і процесів, розподіл яких близький до нормального. Коефіцієнт кореляції наближається до 1, тобто відзначається дуже щільна залежність ВВП України від експорту товарів і послуг.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,97. Це свідчить про те, що 97 % варіації ВВП пояснюється варіацією фактора – експорту товарів і послуг, а 3 % – впливом неврахованих факторів.

При чисельності об'єктів аналізу до 30 одиниць виникає необхідність перевірки значущості (суттєвості) кожного коефіцієнта регресії. При цьому з'ясовують, наскільки обчислені параметри характерні для відображення комплексу умов: чи не є отримані значення параметрів результатами дії випадкових причин.

Значимість коефіцієнтів простої лінійної регресії здійснюють за допомогою критерію Стюдента:  $t_r = 6344,7$ . Порівняємо це значення з табличним:  $t_{табл} = 3,36$ ;  $t_r > t_{табл}$ . Отже, з впевненістю 99 % можна говорити про суттєвий зв'язок між показниками ВВП та експортом товарів і послуг.

Для побудови рівняння парного лінійного кореляційного зв'язку нам потрібні такі параметри:  $\rho_{y/x} = 2,34$ ,  $b = -82271,04$ .

Рівняння, що характеризує залежність розміру ВВП( $y$ ) від експорту товарів ( $x$ ), має вигляд:  $y_x = 2,34x - 82271,04$ . Параметр  $\rho_{y/x} > 0$ . Отже, зі збільшенням експорту товарів і послуг зростає й валовий внутрішній продукт. Також з рівняння можна зробити висновок, що збільшення експорту товарів та послуг на 1 млн грн призводить до збільшення ВВП України приблизно на 2,34 млн грн (параметр  $\rho_{y/x}$ ). Це потрібно враховувати при розробленні управлінських заходів щодо зміни величини ВВП.

Наук. керієн. Малярєць Л. М.

**Література:** 1. Кулинич Р. О. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності як один із чинників формування обсягу ВВП України / Р. О. Кулинич // Вісник. – 2001. – С. 216. 2. [http://revolution.allbest.ru/economy/00006242\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/economy/00006242_0.html). 3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Денисова Т. В. Теорія ймовірностей та математична статистика : конспект лекцій / Т. В. Денисова, Г. К. Снурнікова, О. К. Шевченко. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 132 с.

**Компанієць К. С.**

УДК 330.43

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## ВПЛИВ СЕРЕДНЬОРІЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТНІ НА ДИНАМІКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

*Анотація. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу оцінено вплив середньорічної заробітної платні на динаміку туристичних потоків в Україні. У результаті дослідження встановлено майже функціональну лінійну залежність між динамікою туристичних потоків та середньорічною заробітною платнею. Отримані результати можна використати в управлінні туристськими послугами країни.*

*Аннотация. С помощью корреляционно-регрессионного анализа оценивается влияние среднегодовой заработной платы на динамику туристических потоков на Украине. В результате исследования установлено почти функциональную линейную зависимость между динамикой туристических потоков и среднегодовой заработной платой. Полученные результаты можно использовать в управлении туристическими услугами страны.*

© Компанієць К. С., 2010

*Annotation. The influence of the average annual wage on the dynamic of touristic market in Ukraine is estimated with the help of by dint of correlation and regression analysis. The functional and linear dependence between the dynamic of touristic market and the average annual wage is established. Received results may be used for the management of touristic services of the country.*

*Ключові слова: середньорічна заробітна плата, туристичні потоки, вплив, кореляційно-регресійний аналіз.*

Туристичний ринок в Україні знаходиться на стадії становлення. Стан ринку туристських послуг конгруентний стану економіки і визначається соціально-економічними та політичними процесами, що відбуваються у країні, відтворюючи перебіг реформування суспільного життя. Україна належить до країн, де туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою, пропагувався та стимулювався шляхом соціалізації туристських послуг і тому був сприйнятий більшістю населення як складова способу життя.

Поступові зміни на краще в економічній ситуації та певні зрушення на шляху поліпшення матеріального становища населення створили об'єктивні передумови для розвитку сприятливого становно туристичної діяльності ринкового середовища. Позитивні результати дала й державна туристична політика, перш за все, через упровадження системи ліцензування, що посилює контроль за якістю туристичного обслуговування.

Поліпшення рівня та умов життя вводить туризм до споживчої суспільної моделі, особливо міського населення, стимулюючи попит і формуючи ринок туристських послуг [1].

Для правильної оцінки залежності динаміки туристичних виїздів громадян України за кордон від середньорічної заробітної платні за відповідні роки доцільно провести кореляційно-регресійний аналіз зазначених даних.

Проведення подібного аналізу передбачає знаходження умов та числових характеристик, що описують тип зв'язку між показниками досліджуваних змінних (табл. 1).

Таблиця 1

**Річні показники заробітної платні та туристичних потоків за 2000 – 2008 рр. [2; 3]**

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Заробітна платня, грн.	2 760	3 732	4 512	5 544	7 080	9 672	12 492	16 212	21 672
Туристичні потоки, осіб	285 353	271 281	302 632	344 332	441 798	566 942	868 228	936 049	1 282 023

На рис. 1 зображено динаміку туристичних потоків ( $y(x)$  у сот. осіб) та заробітної платні ( $x(t)$  у грн) за 2000 – 2008 рр., звідки видно, що зростання заробітної платні супроводжується збільшенням темпів туристичних потоків. Це є повністю зрозумілою ситуацією. Проте потрібно оцінити вплив зміни заробітної платні на динаміку туристичних потоків, що доцільно виконати за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

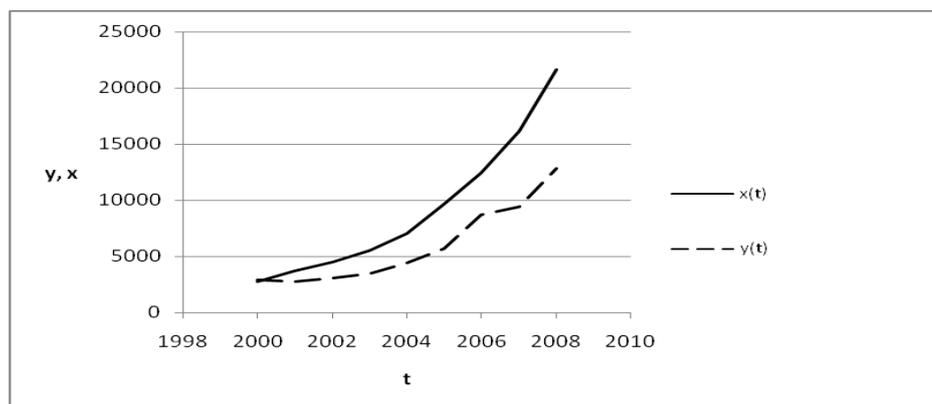


Рис. 1. Динаміка заробітної платні та туристичних потоків

Були обчислені основні параметри кореляційно-регресійного аналізу. Вони наведені в табл. 2.

## Параметри кореляційно-регресійного аналізу

Вибіркове середнє x	9304,72
Вибіркове середнє y	589144,23
Дисперсія x	36347761,91
Дисперсія y	115181447081
Коефіцієнт регресії	55,76
Середньоквадратичне відхилення x	6028,911
Середньоквадратичне відхилення y	339383,923

На основі допоміжних даних розраховуємо характеристики, потрібні для детального аналізу розглянутої ситуації. За визначеними даними коефіцієнт кореляції в цьому випадку становить:  $r = 0,991283$ ; оскільки  $r > 0,7$ , то можемо сміливо стверджувати про наявність сильного зв'язку між змінними.

Коефіцієнт детермінації, що за розрахунками дорівнює  $R^2 = 98,2643\%$ , доводить, що зміна туристичних потоків в Україні саме на  $98,2643\%$  пояснюється зміною заробітної платні, і тільки на  $1,7357\%$  – змінами неврахованих факторів.

Для даного дослідження кореляційне відношення  $\eta$  практично дорівнює 1, тобто маємо змогу говорити про повну функціональну залежність між заробітною платнею та інтенсивністю туризму.

Лінійною моделлю, що пояснює залежність показників вітчизняного туризму від середньорічної заробітної платні, є рівняння  $y = 69941,2 + 55,8006 \cdot x$ . Графік даної залежності зображено на рис. 2.

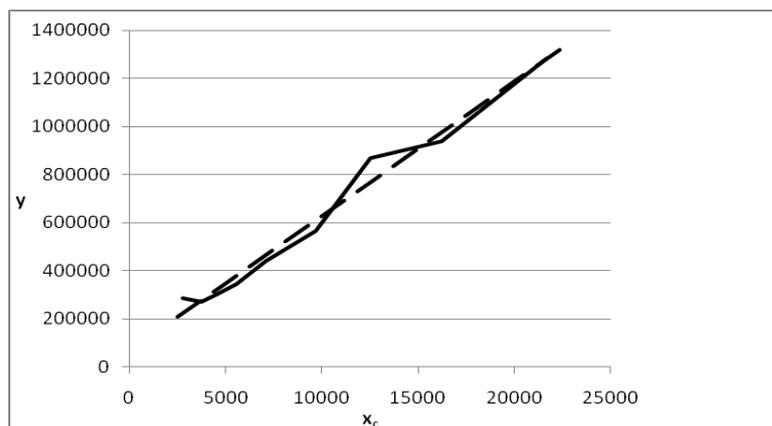


Рис. 2. Емпірична лінія регресії та лінія залежності основних факторів

Щодо критерію Стюдента, то його величина згідно з розрахунками становить  $t = 7068,125$ , що набагато більше за  $2,58$ . Отже, з упевненістю  $99\%$  ухвалюється гіпотеза щодо підтвердження значущості кореляційного зв'язку між заробітною платнею та зростанням туризму.

У свою чергу, критерій Фішера дорівнює  $F = 940156,8$ . Це значення має набагато більшу величину порівняно з табличною  $F_{\alpha=0,01}$  за даних змінних, що дозволяє говорити про значущість досліджуваного зв'язку.

Форма зв'язку між результативною ознакою та фактором доведена за допомогою різниці між деякими значеннями функцій та відповідними середніми. За обчисленнями, найменшим буде відхилення, що характеризує лінійний зв'язок, тобто залежність між туристичними потоками та заробітною платнею за 2000 – 2008 рр. найімовірніше має вигляд  $y = a \cdot x + b$ .

Варто зазначити, що всі показники проведеного кореляційно-регресійного аналізу зв'язку туристичних потоків з України та середньорічної заробітної платні за 2000 – 2008 роки підтверджують значущість та тісний зв'язок даних факторів. Це, насамперед, підтверджує абсолютну залежність туристичного ринку від матеріального забезпечення їх можливих і дійсних споживачів, головним показником якого й виступає заробітна платня.

Наук. керієн. Малярець Л. М.

**Література:** 1. Любіцева О. О. Туристичний ринок: сучасний стан, тенденції, перспективи / О. О. Любіцева // Педагогічні та рекреаційні технології в сучасній індустрії дозвілля. Міжнародна науково-практична конференція. – К. : Київський національний університет культури і мистецтва, 2004. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. <http://www.tourism.gov.ua>.

## АНАЛІЗ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЗА 2000 – 2008 РОКИ

*Анотация. Аргументовано доводиться, що динаміка показників рівня життя населення показує збереження позитивних тенденцій зростання рівнів заробітної плати і реальних доходів населення. Доходи населення значимі як елемент економічного підйому, який визначає місткість внутрішнього ринку. Такі висновки одержані за допомогою регресійного аналізу даних показників.*

*Аннотация. Аргументировано доказывается, что динамика показателей уровня жизни населения свидетельствует о сохранении позитивных тенденций роста уровней заработной платы и реальных доходов населения. Доходы населения значимы как элемент экономического подъема, который определяет емкость внутреннего рынка. Такие выводы получены с помощью регрессионного анализа данных показателей.*

*Annotation. The dependence of the dynamics of income of the Ukrainian population, which acts as the main indicator of wage is notably observed. It is suggested that the analysis of living standards and preserve the positive trends shows rising wages and real incomes. Incomes of the population as a significant element of economic rise, which determines the capacity of the internal market are studied. These findings are obtained by regression analysis of indicators.*

*Ключові слова: аналіз, доходи населення України, показники тісноти взаємозв'язку, регресія.*

Доходи й купівельна спроможність населення мають не тільки соціальне значення – як складові рівня життя, але і як чинники, що визначають тривалість самого життя. Вони досить значимі як елемент економічного підйому, який визначає ємність внутрішнього ринку. Місткий внутрішній ринок, забезпечений платоспроможним попитом, є найпотужнішим стимулом підтримки вітчизняного виробника.

Низький рівень доходів і, як наслідок, низька купівельна спроможність основної маси населення, грошовий потенціал якої частково відволікається на покупку імпортованих товарів, є однією з основних причин стагнації економіки України.

В останні роки особливу актуальність здобувають проблеми, пов'язані із забезпеченням зростання доходу населення. За даними Держкомстату України, у структурі доходів населення основну частину складає заробітна плата [1]. Зміна співвідношення середньої заробітної плати і величини прожиткового мінімуму в останні роки складалося не на користь заробітної плати. Збільшення доходів населення, зростання купівельної спроможності і споживчого попиту багато в чому залежать від пожвавлення і розширення промислового виробництва. У свою чергу, підвищення добробуту населення та зв'язане з ним збільшення платоспроможного попиту будуть сприяти розвитку економіки країни.

У табл. 1 наведені дані для аналізу залежності між показниками доходів і заробітної плати.

Таблиця 1

Статистичні дані показників доходу та заробітної плати [2]

Рік	Доходи	Заробітна плата
2000	123 875	47 634
2001	154 474	63 292
2002	185 073	78 950
2003	215 672	94 608
2004	274 241	117 227
2005	381 404	160 621
2006	472 061	205 120
2007	623 289	278 968
2008	856 633	371 053



Аналіз рекомендується проводити за допомогою інструментів математичної статистики, а саме показників тісноти взаємозв'язку. Для цього слід:  
Обчислити коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації:

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x \times S_y}.$$

Проводити оцінку кореляційного зв'язку за критерієм Стьюдента:

$$\tau_{xy} = \frac{|r| \cdot \sqrt{n}}{1 - r^2}.$$

Проводити оцінку значущості кореляційного зв'язку за допомогою критерію Фішера:

$$F_r = \frac{r^2}{1 - r^2} \cdot (n - 2).$$

Перевірити лінійність зв'язку:

$$|r| - t \cdot \frac{1 - r^2}{\sqrt{m}} \leq \eta \leq |r| + t \cdot \frac{1 - r^2}{\sqrt{m}}.$$

Перевірити адекватність кореляційного зв'язку:

$$F_{ad} = \frac{\eta^2 - r^2}{1 - \eta^2} \cdot \frac{\eta - k}{k - 2}.$$

Усі коефіцієнти, обчислені вище, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Основні коефіцієнти зв'язку

$r$	0,999
$R^2$	0,999
$\eta$	0,443104607
$\tau$	119646,663
$F_{ad}$	1,19

Маємо значення коефіцієнта кореляції  $|r_{xy}| = 0,99$ , яке свідчить про сильний зв'язок між рівнем доходів населення України і заробітною платою.

Коефіцієнт детермінації є мірою тісноти зв'язку:  $R^2 = 0,99$ . 99 % мінливості доходів пояснюється мінливістю заробітної плати. Ще 1 % – вплив неврахованих факторів. Оскільки коефіцієнт детермінації майже дорівнює одиниці, це свідчить про точний (функціональний) зв'язок між доходами населення і заробітною платою.

Оскільки коефіцієнт Стьюдента  $\tau = 119\,646,663$ , це значення більше табличного  $\tau = 3,36$ . Отже, з упевненістю 99 % стверджуємо, що кореляційний зв'язок значущий та існує істотний зв'язок між рівнем доходів і заробітною плати. За допомогою критерію Фішера – Снедекора значущість кореляційного зв'язку підтверджується.

Для двох параметричних моделей, що лінійно залежать від параметрів або можуть бути приведені до такої форми якими-небудь перетвореннями змінних, є графічний спосіб перевірки їх придатності для опису даних. Лінійна модель зв'язку є базовою і приймається в більшості випадків, але відповідальність за прийняття цього рішення лежить на фахівці. Необхідно зазначити, що не завжди гіпотеза про лінійність зв'язку приймається. Графіком лінійної залежності є пряма, звідси випливає, що якщо емпіричні точки в перетворених координатах не групуються навколо деякої прямої, то прийнята форма зв'язку повинна бути відкинута. Коефіцієнт множинної кореляції в разі однофакторної лінійної залежності збігається (за модулем) з коефіцієнтом парної кореляції. Використовуючи дані  $\Phi(t) = 0,475$ , знаходимо, що  $t = 1,96$ ,  $0,9 \leq \eta \leq 1$ , за розрахунками  $\eta = 0,44$ , які не включається у цей інтервал, отже, зв'язок нелінійний.



Для практичного використання моделей регресії велике значення має її адекватність, тобто відповідність фактичним статистичним даним. Кореляційний і регресійний аналіз зазвичай застосовуються для обмеженої за об'ємом сукупності, тому показники регресії і кореляції можуть бути викривлені дією випадкових факторів. Щоб перевірити, наскільки ці показники характерні для всієї генеральної сукупності, необхідно перевірити адекватність побудованих статистичних моделей. При перевірці кореляційного зв'язку виявили, що  $F_{ад} = 1,19$ . Оскільки  $F_{0,05} = 3,18$ , а  $F_{0,01} = 5,5$ , отже,  $F_{ад} < 3,18$ , значить дана модель адекватна.

Наук. керівн. Малярець Л. М.

Література: 1. revolution.allbest.ru/economy/00012274\_0.html. 2. www.ukrstat.gov.ua. 3. www.niss.gov.ua/Table/Jalilo16/003.htm.

УДК 65.012.1

**Макарова Є. І.**

Студент 2 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

## АНАЛІЗ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ ІНДЕКСОМ ОБСЯГУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА РЕАЛЬНИМ ВВП

*Анотація.* Викладено аналіз залежності динаміки основного макроекономічного показника – валового внутрішнього продукту – від виробничих факторів, а саме від індексу обсягу промислової продукції. Обчислена модель підтверджує визначальний вплив даного фактора на розміри ВВП.

*Аннотация.* Изложен анализ зависимости динамики основного макроэкономического показателя – валового внутреннего продукта – от производственных факторов, а именно от индекса объема промышленной продукции. Вычисленная модель подтверждает определяющее влияние данного фактора на размеры ВВП.

*Annotation.* Analysis of dependence between dynamics of basic national measure (the gross domestic product) and industrial factors (index of the volume of industrial production) is stated. The model that was calculated confirms determinative influence of this factor on the size of GDP.

*Ключові слова:* індекс обсягу промислової продукції, реальний ВВП, аналіз зв'язку, статистичні характеристики

Існує багато показників економічного добробуту суспільства. Проте за загальним визнанням найбільш доступним вимірником стану економіки є річний обсяг її сумарного виробництва товарів і послуг, або, як нерідко його називають, сукупний обсяг національного виробництва. Для вимірювання сумарного виробництва товарів і послуг широко використовують валовий внутрішній продукт. Він визначає загальну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених в економіці за один рік. Його рівень та динаміка залежать як від фізичних обсягів виробництва, так і від рівня цін. Зіставлення фізичних обсягів виробництва різних періодів з метою визначення їхнього реального зрушення можна забезпечити лише за умов, якщо ціни будуть незмінними. З метою нівелювання цінового фактора в макророзрахунках обчислюють два види ВВП: номінальний і реальний, застосовуючи при цьому і два види цін: поточні і постійні.

Номінальний ВВП (ВВП<sub>н</sub>) – це загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва.

Таким чином, на величину номінального ВВП впливають два процеси:  
динаміка обсягу виробництва;  
динаміка рівня цін.

Реальний ВВП (ВВП<sub>р</sub>) – загальний обсяг виробництва, який вимірюється в постійних (незмінних, базових) цінах (приймається за базу), тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_0 q_i,$$

де  $p_0$  – ціна  $i$ -го товару в базисному році.



Держкомстат України розповсюджує статистичну інформацію щодо реального ВВП (фізичного обсягу ВВП) у вигляді певних індексів, що є ні чим іншим, як темпи зростання даного макроекономічного показника відносно деякої змінної бази. На основі отриманих даних аналізуються короткострокові тенденції і тренди економічного зростання в Україні.

Для коректного аналізу зв'язку обсягом промислової продукції та ВВП необхідно визначити структуру ВВП та ступінь впливу факторів (рисунок).

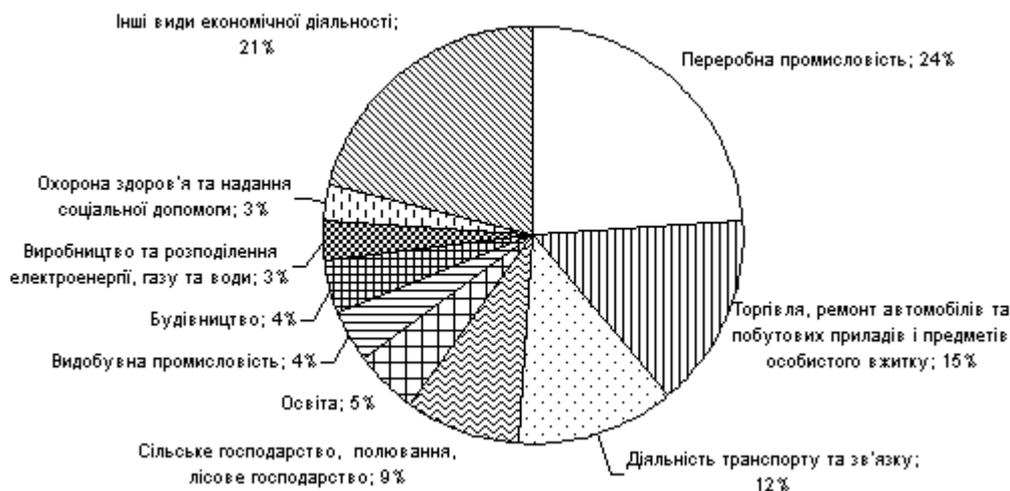


Рис. 1. Структура ВВП України за видами економічної діяльності за 2008 р.

З даної схеми можна зробити висновок, що промисловість займає значну частину ВВП України, тому обсяг промислового виробництва повинен значною мірою впливати на показник валового внутрішнього продукту. Вагомість зв'язку між цими показниками доцільно визначити за допомогою регресійної моделі залежності, яку побудуємо на основі даних, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Статистичні дані реального ВВП та індексу промислової продукції за 2000 – 2007 рр.

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс обсягу промислової продукції (x)	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2
Реальний ВВП (y)	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9

Для початкового аналізу показників слід обчислити характеристики розподілу значень показників (табл. 2).

Таблиця 2

Статистичні характеристики

	Індекс обсягу промислової продукції (x)	Реальний ВВП (y)
Середнє	110,275	107,488
Медіана	111,35	107,6
Коефіцієнт варіації	19,7507	8,50696
Стандартне відхилення	4,44418	2,91667
Розмах варіації	12,7	9,4
Асиметрія	-0,518705	-0,115732
Ексцес	-0,643007	0,0163517

Форма зв'язку між результативною ознакою та фактором, що найкраще ілюструє залежність, аналізується за допомогою коефіцієнта детермінації для кожної моделі (табл. 3).

## Обчислені моделі залежності реального ВВП від індексу обсягу промислової продукції

Залежність	Кореляція	Коефіцієнт детермінації
Подвійна обернена	0,7489	56,08 %
S-крива	-0,7451	55,51 %
Мультиплікативна	0,7414	54,97 %
Обернена – Y	-0,7413	54,95 %
Обернена – X	-0,7411	54,92 %
Показникова	0,7377	54,42 %
Логарифмічна	0,7375	54,40%
Лінійна	0,7339	53,86 %

З табл. 3 випливає, що подвійна обернена модель найкраще характеризує залежність параметрів. Тобто зв'язок між показниками буде мати вигляд:

$$y = 1/(a + b/x).$$

Коефіцієнт детермінації, який за розрахунками становить  $R^2 = 56,08 \%$ , ілюструє, що зміна реального ВВП в Україні на 56,08 % пояснюється змінами, які відбулися у промисловості, у той час 43,92 % – пояснюється впливом неврахованих факторів.

Оскільки коефіцієнт кореляції  $|r_{xy}| = 0,75$ ,  $|r_{xy}| > 0,7$ , це свідчить про сильний зв'язок між показниками, що аналізуються.

У цілому рівняння регресії має вигляд:  $y_x = 1/(0,00467046 + 0,510824/x)$ .

Його можна представити як  $1/y = 0,0047 + 0,51 \times 1/x$ . Дана модель залежності реального ВВП від індексу обсягу промислової продукції ілюструє, що реальний ВВП збільшиться на 0,0051 % при зростанні обсягу промислової продукції на 0,01 %. Оскільки вільний член більше нуля, то можна зробити висновок, що відносна зміна ВВП відбувається повільніше, ніж зміна індексу обсягу промислового виробництва.

Для перевірки впливу випадкових факторів слід визначити рівень значущості. Для цього скористаємося критерієм Стьюдента:  $t_r = \frac{|r| \cdot \sqrt{n}}{1 - r^2}$ .

Він дорівнює  $t_r = 2,78$ . Оскільки  $t_r > 2,58$ , то з упевненістю 99 % приймається гіпотеза щодо підтвердження значущості кореляційного зв'язку між індексом промислового виробництва та зростанням реального ВВП.

Отже, всі статистичні характеристики проведеного аналізу зв'язку між реальним ВВП та індексом обсягу промислової продукції підтверджують значущість і тісноту зв'язку між макропоказниками: реальним ВВП та індексом обсягу промислової продукції. Отже, виходячи з особливостей економічної структури України, найбільший вплив на розміри ВВП має саме промисловість. Зазначимо, що в інших країнах таким фактором можуть виступати ціни на паливні ресурси, стан сільськогосподарства тощо.

*Наук. керівн. Малярець Л. М.*

**Література:** 1. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm\\_rik/prm\\_rik\\_u/ipv2006\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_rik/prm_rik_u/ipv2006_u.html). 2. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/econ\\_rik/econ\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/econ_rik/econ_u/2002.html). 3. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика : учебн. пособ. для вузов / В. Е. Гмурман. – 9-е изд., стер. – М. : Высшая школа, 2003. – 479 с.

# Зміст

<b>Шейко Ю. М.</b> Планування видатків на освіту з використанням програмно-цільового методу.....	3
<b>Рябишев О. В.</b> Національна система державного регулювання в умовах адаптації до глобальних змін і вимог Європейського Союзу.....	6
<b>Бакуліна І. М.</b> Проблеми регулювання інвестиційної діяльності в Україні.....	8
<b>Кулик Р. І.</b> Проблеми бідності в Україні та шляхи їх подолання.....	10
<b>Корнієнко С. М.</b> Поточний стан державного боргу в Україні.....	12
<b>Ярошенко О. В.</b> Основні чинники формування зовнішньоекономічної стратегії України.....	13
<b>Калиниченко М. В.</b> Тенденції оплати праці в Україні.....	15
<b>Захарова В. А.</b> Платіжний баланс країни як відбиття її зовнішньоекономічних зв'язків.....	17
<b>Кавчак І. Р.</b> Сучасні проблеми інфляції в Україні.....	19
<b>Реуцька А. О.</b> Основні аспекти співпраці України з МВФ.....	22
<b>Новікова О. В.</b> Подолання стрімких інфляційних процесів в Україні.....	24
<b>Зелінський Р. Л.</b> Напрямки вдосконалення державної політики у сфері зайнятості в умовах формування ринкової економіки.....	25
<b>П'ясецька А. І.</b> Тенденції розвитку банківської системи України.....	27
<b>Кривеженко В. В.</b> Проблеми розвитку фінансової та банківської систем України в період кризи.....	29
<b>Євко Н. О.</b> Особливості економічної кризи в Україні.....	31
<b>Попова Т. Є.</b> Особливості розвитку фондового ринку України.....	34
<b>Фірстова Є. О.</b> Досвід Південної Кореї: економічне диво та світова економічна криза.....	36
<b>Литвинчук С. Г.</b> Основні положення теорії мотивації як підґрунтя здійснення управління мотивацією персоналу промислових підприємств.....	38
<b>Шевчук М. В.</b> Напрямки реформування приватизаційних процесів в Україні.....	41
<b>Сопов И. С.</b> Клеточно-автоматная модель движения людей в ограниченном пространстве.....	42
<b>Квітко С. О.</b> Стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні.....	45
<b>Мозуль М. П.</b> Транснациональные банки: современные тенденции развития.....	47
<b>Муратов Ю. С.</b> Оцінка економічної безпеки України на сучасному етапі її розвитку.....	49
<b>Король Ю. С.</b> Вплив МВФ на сучасний економічний розвиток України.....	51
<b>Ус О. І.</b> Тенденції розвитку ринку робочої сили в Україні.....	53
<b>Шрам О. О.</b> Особливості функціонування фондового ринку України.....	55
<b>Волковська Я. В.</b> Аналіз сучасного стану національного кредитного ринку.....	57
<b>Мілько О. О.</b> Роль МВФ у розвитку міжнародно-валютої системи.....	59
<b>Юрченко А. Д.</b> Аналіз динаміки розвитку інфляційних процесів в Україні.....	60
<b>Литвинцева Г. С.</b> Аналіз тіньової економіки України.....	62
<b>Аванесян М. В.</b> Оценка уровня социальной безопасности граждан Украины на современном этапе развития.....	63
<b>Бодня Т. В.</b> Бідність як глобальна проблема людства.....	65
<b>Іващенко Ю. О.</b> Напрямки скорочення бюджетного дефіциту за рахунок податкових пільг.....	67
<b>Франкудатіс О. С.</b> Основні проблеми оподаткування інвестиційних операцій в Україні.....	71



<b>Крамаренко М. В.</b> Електронна звітність із ПДВ як інструмент боротьби з "податковими ямами" .....	73
<b>Растворцева К. І.</b> Мотивація колективної діяльності .....	77
<b>Одрінська П. О.</b> Навчання як ключовий елемент процесу управління персоналом .....	78
<b>Льоля А. В.</b> Удосконалення процесу підбору персоналу шляхом використання технології відеоконференції .....	79
<b>Кальницька О. В.</b> Особливості мотивації колективів на підприємстві .....	81
<b>Дорошина В. В.</b> Особливості управління організаційними знаннями .....	82
<b>Біла І. В.</b> Податковий облік знижок у роздрібній торгівлі .....	83
<b>Кравчук А. О.</b> Розвиток електронної комерції в Україні .....	87
<b>Тягній С. О.</b> Управління персоналом організації .....	88
<b>Нерейко М. М.</b> Покращення системи публік релейшнз на підприємствах шляхом застосування консалтингових послуг .....	89
<b>Юрченко А. А.</b> Управління навчанням персоналу підприємства .....	90
<b>Танигіна С. В.</b> Особливості формування системи стимулювання персоналу на підприємстві .....	91
<b>Тризна В. В.</b> Модернізація податкової системи України .....	92
<b>Надеїна Т. В.</b> Підходи до нематеріальної мотивації персоналу підприємства .....	93
<b>Мірошніченко О. М.</b> Особливості оцінки персоналу на підприємствах швидкого харчування .....	94
<b>Штомпель Д. І.</b> Шляхи вирішення проблем інвестування інноваційної діяльності Харківського регіону .....	96
<b>Скришевська Т. А.</b> Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства .....	97
<b>Гаспарян Д. М.</b> Механізм реалізації функцій управління інвестиційною діяльністю державного підприємства .....	98
<b>Ойсарова О. В.</b> Прибуток як показник ефективності діяльності підприємства .....	100
<b>Масляк Т. А.</b> Застосування методів нематеріальної мотивації персоналу на малому підприємстві .....	101
<b>Блудова Г. В.</b> Сутність і зміст комунікаційної політики підприємства .....	103
<b>Алісова А. О.</b> Класифікація основних видів електронної комерції .....	104
<b>Войтенко Л. О.</b> Соціально-психологічні аспекти управління персоналом в умовах економічної кризи .....	105
<b>Григоров О. В.</b> Поява сучасного рейдерства як загрози для вітчизняної економіки .....	106
<b>Головня А. С.</b> Особливості податкового обліку авторських прав .....	107
<b>Муха А. В.</b> Проблеми податкового контролю операцій у всесвітній мережі Internet .....	109
<b>Луценко А. Г.</b> Переваги та недоліки надання податкової звітності в електронному форматі .....	111
<b>Сахно Д. В.</b> Оподаткування доходів, отриманих від операцій з продажу об'єктів рухомого, нерухомого та успадкованого майна .....	114
<b>Зарецька Е. В.</b> Податкова система України в контексті принципів теорії оподаткування .....	117
<b>Шаюкова А. О.</b> Моніторинг податкових ризиків у контексті оптимізації адміністрування податків в органах ДПС .....	120
<b>Андрусак Д. М.</b> Роль податку на додану вартість у формуванні доходів бюджету .....	123
<b>Істоміна М. Ю.</b> Рекламу через Інтернет: законодавче регулювання та основи розвитку .....	125
<b>Рудик А. О.</b> Використання маркетингу в інноваційній діяльності вітчизняних підприємств .....	127



<b>Протасова Е. В.</b> Особенности применения факторинга коммерческими банками.....	130
<b>Мальцева М. М.</b> Стимулювання збуту в умовах ринкової економіки.....	132
<b>Сотник О. Г.</b> Аналіз сучасних проблем розвитку туристичної індустрії.....	134
<b>Стороженко О. О.</b> Аналіз депозитної політики банків.....	136
<b>Матюхіна В. М.</b> Ефективно рекламувати – вдало торгувати.....	138
<b>Голод В. Л.</b> Оцінка ймовірності банкрутства підприємств в Україні.....	140
<b>Михалик Ю. М.</b> Теоретичне обґрунтування платоспроможності та ліквідності комерційного банку.....	142
<b>Салмаш К. Б.</b> Оцінка залежності валового внутрішнього продукту від експорту товарів і послуг.....	144
<b>Компанієць К. С.</b> Вплив середньорічної заробітної платні на динаміку туристичних потоків в Україні.....	146
<b>Прилипко Г. В.</b> Аналіз доходів населення України за 2000 – 2008 роки.....	149
<b>Макарова Є. І.</b> Аналіз зв'язку між індексом обсягу промислової продукції та реальним ВВП.....	151