

назначения, сроки пребывания, условия труда, гарантии, возможности для перехода на постоянно и т. п.), или исключить эти практические моменты путем законного запрета на трудовую деятельность в качестве исполняющего обязанности. В разрезе нынешних событий и дискуссий относительно принятия нового Трудового кодекса, целесообразно внести предложение по поводу введения такого понятия как «исполнение обязанностей». По сути, данное понятие не влечет за собой нарушения каких-либо аспектов законодательства, а на практике имеет огромное воплощение и все чаще, и чаще предприятия прибегают к такому понятию отождествляя его с понятием «временного перевода с исполнением обязанностей». По моему мнению, воплощая в реальность новый Трудовой кодекс необходимо учитывать сложившуюся практику, иначе нет смысла в принятии нового ТК [8]. Первым делом возникает вопрос: «А целесообразно ли это?». Отвечая на данный вопрос следует сосредоточить внимание на многолетнем применении данного термина на практике. Во-первых, это даст возможность работодателю действовать по норме четко прописанной в законе. Во-вторых, законодатель обезопасит работодателя от нарушений, так как «разрешено все, что прямо не запрещено законом». Применение данного понятия с одной стороны выступает как нарушение законодательства, а с другой стороны его применение не запрещено законом и является вполне легальным. Это можно охарактеризовать как существенный пробел в трудовом законодательстве, который следует исправить при принятии нового Трудового кодекса Украины.

Выводы. Таким образом, для того чтобы законодательно закрепить понятие «исполнение обязанностей», необходимо либо выделить данное понятие как отдельный термин трудового законодательства, либо, что вполне целесообразно, необходимо просто отождествить его с понятием временного перевода с исполнением обязанностей, поскольку данные понятия практически являются одним и тем же с точки зрения законодательного регулирования оплаты труда данным работникам.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена толкованию понятия «исполняющий обязанности» в контексте возможности его применения в трудовой деятельности предприятия.

В данной статье проводится анализ практического использования и законодательного закрепления термина «исполняющий обязанности». Проанализированы основные аспекты возможности внедрения данного термина в трудовое законодательство.

Ключевые слова: практические возможности, юридические основания, законодательная обоснованность, временный характер, временный перевод.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена тлумаченню поняття «виконуючий обов'язки» в контексті можливості його застосування в трудовій діяльності підприємства.

У даній статті проводиться аналіз практичного використання та законодавчого закріплення терміна «виконуючий обов'язки». Проаналізовано основні аспекти можливості впровадження даного терміну в трудове законодавство.

Ключові слова: практичні можливості, юридичні підстави, законодавча обумовленість, тимчасовий характер

SUMMARY

The article is devoted to the interpretation of the concept of "acting" in the context of its application in the workplace of the enterprise. This paper examines the practical use and legislative recognition of the term "acting." Analyzes the main aspects of the possible introduction of the term in the labor legislation.

Keywords: feasibility, legal grounds, legal validity, temporality.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кодекс законов о труде Украины: Научно-практический комментарий. Издание четвертое, дополнительное.- Х.: ООО «Одиссей», 2005. – 736 с.
2. Рожков В.И. Работа по совместительству: правовые основания и практические решения \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2007. – Вип. № 11(65). – С. 47-50.
3. Шумлянская В.Г. Основы трудового законодательства : доплата за замещение\ В.Г Шумлянская \ Довідник кадровика. – 2008. – Вип. № 5(71). – С. 66-67.
4. Бойко Н.П. О назначении исполняющим обязанности\ Н.П. Бойко\ Довідник кадровика. – 2010. – Вип. № 01(91). – С. 7-9.
5. Рожков В.И. Оформление и ведение трудовых книжек \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2012. – Вип. № 10(124). – С. 74-81.
6. Рожков В.И. Оформление и ведение трудовых книжек \ В.И. Рожков \ Довідник кадровика. – 2012. – Вип. № 10(124). – С. 74-81.
7. Кулик Л. До проблеми законодавчого регулювання переведення на іншу роботу працівників \ Л.Кулик \ Право України. – 2010. – Вип. № 9. – С. 153-157.
8. Кельман Л. Об'єкти трудових правовідносин: проблемні питання \ Л.Кельман \ Право України. – 2011. – Вип. № 2. – С. 235-237.

УДК 612.02:65.245

ПРИНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОЦЕССАХ КООРДИНАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волочко А.С., аспирантка кафедры «Экономика предприятия» ДонНУ

Любая производственная система в большинстве случаев является социальной системой. Задача координации управленческих потоков в социальных системах является непростой, поскольку каждый элемент этой системы – человек – является в определенной степени автономным, рассуждающим, целенаправленным и принимающим решения. Причем решения эти не обязательно согласовываются со стратегией развития и целями предприятия. В экономической практике множество примеров, когда реализация самых благих и перспективных стратегий предприятия разбивалась о непонимание или сопротивление сотрудников, и наоборот, когда личностные качества отдельных людей позволяли реализовать то, что, казалось бы, нереализуемо. Таким образом, одна из важнейших задач координации управленческих потоков на предприятии состоит в управлении людьми. Причем не «трудом», не обезличенным функциональным «персоналом», а именно каждым человеком – с учетом того, что он обладает собственными целями, интеллектом и способен принимать решения.

Целью исследования является проведение анализа развития научной мысли в области принятия экономических решений для обоснования перспективных направлений совершенствования системы координации на предприятии.

На чем основываются решения, принимаемые каждым из сотрудников организационной системы? Вряд ли на искреннем желании содействовать развитию своего предприятия и обогащению его собственников. Каким образом можно понять реальные стимулы, движущие людьми при выполнении ими своих должностных обязанностей? Вряд ли желанием добросовестного выполнения должностных инструкций. Почему в отдельных случаях сотрудники стремятся выполнить и даже перевыполнить задания руководства, а в иных – откровенно саботируют его, ищут причины обоснования невозможности его выполнения? Исследованию этих и других вопросов такого

рода посвящено множество научных работ в области теории и практики принятия управленческих решений, теории координации, создания систем мотивации и т.д.

В экономике под экономическими отношениями принято обозначать отношения, возникающие между людьми по поводу создания и распределения материальных благ. И действительно, трудовая деятельность подавляющей части населения (если речь идет о наемном труде) обусловлена необходимостью получать материальные блага от работодателя в виде денежного вознаграждения. Товаром в данном случае выступает труд наемного работника. Однако, как и любой продавец, работник заинтересован продать свой «товар» по более высокой цене, а если это невозможно, то найти способ сэкономить на «товаре». Проявлением такой экономии может стать: работа не в полную отдачу, игнорирование различных проблем, не входящих в зону прямой компетенции сотрудника, искажение и сокрытие информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений и т.д. Все это проявляется в рассогласовании интересов различных подсистем предприятия и, как следствие, в целом уменьшает эффективность его функционирования и порождает необходимость координации управленческих процессов.

Таким образом, система взаимоотношений внутри предприятия также является системой «экономических отношений», несмотря на то, что в них, как правило, нет вопросов, связанных с созданием или распределением материальных благ. Однако, есть блага моральные, духовные, психологические, интеллектуальные, которые не рассматриваются как экономические, но которые явно и прямо влияют на экономические процессы предприятия. Есть основания полагать, что решения по поводу создания и распределения таких благ также обоснованы экономическими законами и ими можно управлять с использованием тех же механизмов обоснования принятия экономических решений.

Рассмотрим основные концепции обоснования экономических решений. На протяжении почти всего XX столетия доминирующие позиции в области изучения проблем принятия экономических решений занимала неоклассическая экономическая теория, наиболее яркими ранними представителями которой были К. Менгер, У.С. Девонс, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, А. Пигу. Основные положения классической школы состояли в следующем [1-3]:

- 1) экономический человек (предприниматель, потребитель, наемный работник) старается максимизировать свой доход (полезность);
- 2) экономический человек всегда рационален и поступает наилучшим образом (теория рациональных ожиданий);
- 3) основным инструментом анализа являются предельные величины (предельные издержки, предельный доход, предельная полезность).

Основной неявной предпосылкой классической экономической теории (в частности маржиналистской) является условие совершенной информации: для всех экономических субъектов доступ к необходимой рыночной информации предполагается свободным. В противном случае, экономические субъекты, не могли бы вести себя рационально, следуя максимизации своей целевой функции. Дж. Хиксом в работе «Ценность и капитал» (1939), предпосылка совершенной информации дополняется совершенным предвидением: предполагается, что экономические субъекты формируют правильные ожидания значений экономических переменных для всех будущих периодов. Подобные нереалистичные предпосылки резко ограничивали применение экономического анализа и не давали понять некоторые важные экономические явления.

Для описания реальных экономических ситуаций, характеризующихся неполнотой информации, в микроэкономике получают распространение понятия «неопределенность» и «риск». В 1944 г. вышла в свет совместная работа Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», которая положила начало применению теории игр не только в экономической теории, но и в исследовании операций, политологии, информатике и военной науке. Следствием теории игр стала теория ожидаемой полезности, в которой предполагается, что «рациональный человек» максимизирует свою функцию в условиях, при которых его выигрыш зависит не только от его поведения, но и от поведения других участников экономического процесса. Теория ожидаемой полезности основана на таких предпосылках, что 1) предпочтения должны быть транзитивными (если $A > B$, а $B > C$, то $A > C$) и 2) вероятности событий, оцениваемые экономическими субъектами, должны подчиняться аксиомам вероятности: их сумма должна равняться единице, взаимодополняющие и взаимоисключающие события наступают с вероятностью, равной, соответственно, произведению и сумме элементарных вероятностей.

Основная проблема теории Неймана-Моргенштейна состоит в предположении, что неопределенность исходит из окружающего мира. Вероятности событий, оцениваемые субъектами, являются одинаковыми и объективными. Однако, в экономической действительности, сфера применения таких вероятностей невелика (повторяющиеся ситуации, для которых можно было бы рассчитать объективные вероятности, в экономике и бизнесе не правило, а исключение). Преобладают редко встречающиеся или уникальные ситуации и события. Поэтому важным источником неопределенности является и сам субъект, а именно его убежденность в наступлении события, а значит, и оценка вероятности разными субъектами будет разной. Поэтому есть основания для того, чтобы в теории ожидаемой полезности использовать концепцию субъективной вероятности и субъективной полезности. Разработку данного направления теории ожидаемой полезности можно найти в работах Ф. Рамсея и Л. Сэвиджа [4].

Теория ожидаемой полезности, если объединить все ее разновидности (при разных концепциях полезности и вероятности), является универсальным инструментом неоклассической микроэкономики. Теория имеет нормативное применение: для того, чтобы улучшить качество принимаемых решений, в теории управления и исследовании операций рекомендуется ориентироваться на вариант с максимальной ожидаемой полезностью. В отличие от гипотезы максимизации полезности в условиях определенности, гипотеза ожидаемой полезности более операциональна и поддается эмпирической проверке. Используется она и в прогнозах, в особенности для рынка ценных бумаг. Еще в первой половине XX века такими экономистами, как Т. Веблен, У.К. Митчелл, Д.К. Гэлбрейт был отмечен ряд несоответствий неоклассической теории эмпирическим наблюдениям в поведении человека. Они высказали утверждение, что движущей силой экономики, наряду с материальными факторами, являются также духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом контексте [5]. Поведением человека в первую очередь движут *институты* — нормы, обычаи поведения в обществе, и *институты* — закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений [6-7]. Так возникла институциональная экономическая теория. Институционалисты исследуют экономику как часть социальной системы, отрицают принцип оптимизации в поведении человека, отрицают «рационального человека», учитывают в поведении человека внеэкономические факторы, благосклонно относятся к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Прежде всего институционалисты критикуют традиционную классическую теорию за принцип «методологического индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов. Институционалисты же отстаивают принцип «методологического коллективизма», считая, что индивиды поступают также, как общество (коллектив) в целом в соответствии с действующими институциональными нормами.

Идеи институционалистов получили поддержку и среди представителей более поздней неоклассической теории (в США в конце 70-х, в Европе в 80-е годы), что дало начало новой институциональной теории, которая вобрала в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической мысли, как неоклассической, так и институциональной.

Модель рационального выбора неоклассической теории воспринимается как базовая и неинституционалистами, однако они освобождают ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием. Стандартная неоклассическая теория полностью абстрагировалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко

разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов и т.д. Неинституционалисты вводят класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества. Они отказываются от всевозможных упрощающих предположений, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности. Кроме того, предлагается более реалистическое описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках — ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Дальнейшая научная мысль в области принятия экономических решений развивалась стремительно.

Получившая начало с работы Р. Коуза «Природа фирмы» [8] (опубликованной еще в 1937 году), сформировалась и получила существенное развитие теория транзакционных издержек и связанная с ней теория контрактов [9-10].

В работах К. Эрроу и О. Уильямсона [11] рассматриваются проблемы договорных отношений экономических субъектов и вводятся такие ключевые понятия, как:

1) *ограниченная рациональность* поведения субъекта — обусловлена суженным восприятием и неполнотой информации задействованных сторон;

2) *оппортунизм* — поведение экономических субъектов, направленное достижение максимальной личной выгоды, с применением хитрости, коварства и открытого обмана;

3) *асимметричность информации* — неполнота информации о предмете взаимодействия экономических субъектов, ее неравномерное распределение между этими субъектами.

Нобелевский лауреат Г. Саймон обосновал принцип ограниченной рациональности и дал начало поведенческой экономической теории. Он указывает, что большинство людей рациональны только отчасти, и эмоциональны либо иррациональны в остальных ситуациях, а условиях ограниченной информации человек склонен минимизировать не только материальные затраты, но и интеллектуальные усилия [12].

Вопреки неоклассической теории, у человека с его ограниченными информационными и счетными возможностями, по мнению Г. Саймона, не может быть всеобъемлющей функции полезности, которая позволила бы сравнить разнородные альтернативы. Эта функция, по мнению Г. Саймона, имеет всего два {0, 1} или три {-1, 0, 1} значения, где 1 обозначает удовлетворительный вариант, -1 — неудовлетворительный, а 0 — безразличный. В результате хозяйственный субъект поступает следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Приемлемость или неприемлемость варианта каждый определяет для себя сам. Г. Саймон характеризует этот процесс с помощью заимствованной из психологической науки категории «уровня притязаний». Концепция уровня притязаний предполагает, что в каждый момент времени у человека есть некоторое представление о том, на что он может (имеет право) рассчитывать. Уровень притязаний не остается постоянным: если он был успешно удовлетворен, он поднимается вверх — человек ставит себе более высокую цель. В случае неудачи уровень притязаний опускается, поскольку человек начинает более критично относиться к своим способностям.

Очевидно, что выбор удовлетворительного варианта требует от экономического субъекта гораздо меньшей информированности и счетного искусства, чем в неоклассической модели. Ему уже не надо иметь точную информацию об исходе данного варианта и сравнивать его с исходами альтернативных вариантов в рамках общей функции полезности. Достаточно смутного интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня. При этом сравнивать варианты между собой вообще нет необходимости. Ситуация усложняется, когда у субъекта достаточно много времени для принятия решения. Тогда он может отобрать не только первый, но и все остальные удовлетворительные варианты, а затем, если их много, поднять планку уровня притязаний и повторить процедуру [12].

Из теории ограниченной рациональности можно выделить важное следствие. Экономические субъекты, принимая решения, пользуются некоторыми неформальными субъективными правилами, отражающие их удовлетворенность ситуацией. Субъект традиционной неоклассической микроэкономики должен адекватно реагировать на любое, даже самое незначительное, изменение окружающих условий, которое необходимо учесть для того, чтобы достичь оптимума. Реальные же люди для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, располагают готовым набором правил поведения. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но в силу неопределенности среды установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Как следствие, оказывается, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации. Поскольку набор этих правил ограничен, то поведение людей, придерживающихся их, в условиях неопределенности предсказать легче, чем непрерывные скачки, которые предписываются оптимизационной моделью.

Согласно теории Г. Саймона, человек часто никак не реагирует на новую поступающую к нему информацию, хотя в случае удаи он мог бы получить дополнительную выгоду. Выбор субъекта в итоге оказывается относительно независимым от конкретной ситуации и в значительной мере определяется заранее заданным правилом поведения. Эта модель объясняет часто встречающуюся в хозяйственной жизни относительную негибкость поведения. Поведение меняется лишь тогда, когда внешнее возмущение превышает некоторую пороговую величину, затрагивающая текущий уровень притязания экономического субъекта.

Немецкий экономист, лауреат Нобелевской премии Райнхард Зельтен внес некоторое дополнение в теорию ограниченной рациональности. На основе лабораторных экспериментов он разработал модель принятия решений, состоящую из трех уровней: привычки, воображения и логического рассуждения [13]. На каждом из этих уровней может возникнуть свое решение проблемы. Столкнувшись с проблемой выбора, субъект может ограничиться низким уровнем — поступить по привычке, подключить воображение и, наконец, использовать все три уровня. Если каждый из уровней предлагает свой вариант решения, то окончательный выбор падет на один из них, причем не обязательно на тот, который выработан на высшем из задействованных уровней.

Главным выводом из теории ограниченной рациональности является то, что человек с одной стороны склонен экономить свои физические и душевные силы при принятии решений, с другой стороны стремится принять более выгодное решение. Следовательно, по неприципиальным вопросам есть больше оснований полагать, что решение будет приниматься, исходя из внутренних правил поведения (привычек), без объективно рационального обоснования, а в вопросах более принципиальных, особенно с точки зрения соблюдения институциональных норм, человек в большей степени склонен следовать рациональным критериям, в частности моделям, предписываемым теорией ожидаемой полезности.

Как видно, основные положения теории ограниченной рациональности применимы не только для принятия экономических решений, но и справедливы в системе взаимодействий на внутри предприятия, которые, как было установлено, также являются отношениями по поводу создания и распределения благ (не обязательно материальных).

Наконец, психолог Д. Канеман совместно с В.Смитом удостоились нобелевской премии за объединение экономики и когнитивной науки для объяснения иррациональности отношения человека к риску в принятии решений и в управлении своим поведением [14]. Среди выявленных в теории перспектив особенностей принятия человеком решений в условиях риска и неопределенности особого внимания заслуживают следующие:

1) полезность альтернативы, оцениваемая субъектом, зависит от точки отчета этого субъекта, в частности от уже имеющегося уровня достижений и благосостояния. Соответственно, она субъективна и ее предлагается называть ценностью;

2) функция ценности является S-образной и ассиметричной: при выигрышах, она выпукла вверх, при потерях вогнута вниз и при этом имеет более крутой наклон. Это обозначает, что при перспективе выигрыша человек менее склонен к риску, чем при перспективе проигрыша; убытки всегда кажутся существеннее, чем эквивалентный доход;

3) вероятности событий, оцениваемые человеком, не удовлетворяют аксиомам вероятности, в частности их сумма не равняется единице;

4) человек склонен переоценивать вероятность наступления редких (маловероятных) событий и в то же время недооценивать вероятность остальных событий (средне- и высоковероятных);

5) преимущества, оцениваемые субъектом, не обладают свойством транзитивности (если $A > B$, а $B > C$, то совсем не обязательно $A > C$); более того оказывается, что одна перспектива вполне может быть предпочтена другой, даже если это приведет к худшему результату с вероятностью единица.

Основным следствием теории перспектив является то, что большинство людей, склонных систематически принимать решения, руководствуются не рациональными, а интуитивными соображениями, – *поведенческими эвристиками*. Ее положения ставят под сомнение адекватность неоклассической теории ожидаемой полезности и создают предпосылки для более глубокой интеграции экономической науки с психологией. Роль психологических исследований в экономике в последнее время существенно возросла, что сформировало новое направление экономического знания – так называемую, "поведенческую экономику".

Таким образом, современная экономическая мысль находится на пути объединения мощного методологического аппарата неоклассической школы, широкого применения концепций институциональной теории и использовании разработок социальной психологии в обосновании принятия решений экономическими субъектами.

Что касается проблем координации и принятия управленческих решений на предприятиях, можно резюмировать, что существующие теория в этой области, преимущественно отражают идеи неоклассической экономической теории, предполагая необходимость досконального просчета всех вариантов управленческих решений с последующим выбором наилучшего. Это значит, что ЛПР должен соответствовать образу гиперрационального, «максимизирующего» человека. Рассмотренные выше положения неинституциональной экономической теории дают основания предполагать, что это далеко не так. А значит, управленческие решения всегда являются ограниченно рациональными. А если это так, то открываются новые возможности при организации процессов координации на предприятии, связанные с использованием ограниченной рациональности одних субъектов другими в целях повышения общей эффективности функционирования предприятия. Перспективным направлением решения такой задачи является использование рефлексивного подхода в организации процессов координации управленческих потоков.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ развития научной мысли в области принятия экономических решений для обоснования перспективных направлений совершенствования системы координации на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, принятие решений, координация, экономическая теория.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено аналіз розвитку наукової думки в області прийняття економічних рішень для обґрунтування перспективних напрямів вдосконалення системи координації на підприємстві.

Ключові слова: підприємство, прийняття рішень, координація, економічна теорія

SUMMARY

The article analyzes the development of scientific thought in the field of economic decision-making to support promising improvement of coordination in the enterprise.

Keywords: enterprise, decision making, coordination, economic theory.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS.— 1994.— Т.5 — С. 217–241.
2. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. – 708 с.
3. Маршал А. Принципы политической экономии // М.: Директмедиа Паблишинг, 2007, – 400 с.
4. Savage L. The Foundations of Statistics. N.Y., 1954
5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
6. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Начала. –1997.
7. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 702 с.
8. Coase, R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, November, S. 386-405.
9. Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. — М.: Изддом ГУ ВШЭ, 2002. — 352 с.
10. Bolton P., Dewatripont M. Contract Theory. — Cambridge, Mass. & London, England: MIT Press, 2005. — 740 pp.
11. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. — С. 39–49.
12. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении//Теория фирмы/Под ред. В.Л. Гальперина, - СПб.: Экономическая школа, 1995. - С. 54-72.
13. Selten R. Bounded Rationality//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. P. 651-653.
14. Белянин А. Даниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики.— №1.— 2003.— С. 4–23.

УДК 347.73

ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЯК ЦЕНТРАЛЬНА СТАДІЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

Воротина Н.В., кандидат юридичних наук, доцент, старший науковий співробітник Інституту держави і права ім. В.М. Корецького Національної академії наук України

Бюджетна система будь-якої країни повинна бути дієвою та ефективною для досягнення забезпечення інтересів держави та суспільства та виконання тих завдань, які перед нею стоять. Дуже важливо якісно здійснити бюджетне планування на наступний бюджетний період та сформувати бюджети, але їх виконання є найбільш вагомим, центральною стадією бюджетного процесу. Під час виконання бюджетів практично реалізуються фінансові плани держави та органів місцевого самоврядування, збираються доходи та здійснюються заплановані видатки. Саме у процесі виконання бюджетів задіяне найбільше коло державних органів, що виконують широкий спектр функцій, та інших учасників бюджетного процесу. Крім того, на стадії виконання бюджетів досягаються конкретні результати бюджетної діяльності. У зв'язку із цим наукове дослідження питань виконання бюджетів, і перш за все, Державного бюджету України, є надзвичайно актуальним та важливим.