

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**
www.economy-confer.com.ua

Сильна економіка України: пріоритетні напрямки розвитку

*Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

2 жовтня 2014 р.



Тернопіль
2014

"Сильна економіка України: пріоритетні напрямки розвитку": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2014. – 105 с.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Сильна економіка України: пріоритетні напрямки розвитку», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Адреса оргкомітету:
46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71
тел. 0977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Белова Алла Іванівна</i> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
<i>Бутило Руслана Ігорівна</i> БАГАТОГРАННІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТЕХНОЛОГІЇ».....	11
<i>Гошовська Анна Володимирівна</i> МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	16
<i>Григор'єва Світлана Василівна</i> ТЕОРІЯ ІНВЕСТИЦІЙ М. І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО Й ЕКОНОМІКА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ.....	18
<i>Клепанчук О. Ю.</i> ФІСКАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	21
<i>Ластовенко Николай Григорьевич</i> ФИКТИВНЫЙ СОВОКУПНЫЙ СПРОС И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА.....	25
<i>Тесля А. І.</i> СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ.....	29
<i>Шабанов Дмитро Ігоревич</i> УДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	31

Менеджмент. Маркетинг

<i>Вітюк Оксана Вікторівна</i> ЛЮДСЬКИЙ ЧИННИК І ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	35
<i>Островська Ольга Василівна</i> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	38
<i>Павленко Едуард Григорович</i> МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	40

Тесля Дмитро Вадимович ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО
МАРКЕТИНГУ.....43

Харчук С.А., Крокус І. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ
ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....45

Облік, статистика і аудит

Артюх Оксана Валентинівна, Голубан Ганна Борисівна ОБЛІК ТА
АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ВИЯВЛЕННЯ
ПРОБЛЕМАТИКИ.....49

Нікуліна Тетяна Миколаївна, Найбороденко Анна Володимирівна
АУТСОРСІНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....53

Патряк Олександра Тарасівна РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В УПРАВЛІННІ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ.....58

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

Мошенська А.В. ВИДИ АНАЛІЗУ ТА СПОСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА.....61

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Бакаїм Наталія Ярославівна ОСНОВНІ ВЕКТОРИ РЕФОРМУВАННЯ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....64

Баховська Ліля Ярославівна ПОРІВНЯННЯ ДЕПОЗИТНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....67

Дзюнь Олена Богданівна ФІНАНСОВИЙ ОМБУДСМЕН НА РИНКУ
НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....69

Комар Наталія Григорівна МОДЕЛІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВ.....71

Ломака Анна Сергіївна, Скляр Ірина Дмитрівна ПРОЦЕСНО-
ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....73

**Марачевська Анастасія Володимирівна ШОТЕКА ЯК ОДИН З
ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА
ЕКОНОМІКИ.....75**

**Маслик Роксоляна Орестівна ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ.....77**

Податкова система. Бюджетна система.
Правові відносини в економічній системі

**Білецька Надія Василівна ДО ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....81**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

**Більковець Катерина Віталіївна ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....83**

**Дейнека Ольга Сергіївна РЕЙТИНГ ІННОВАЦІЙ УКРАЇНИ ТА
ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....86**

**Савченко Ганна Сергіївна ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АВІАЦІЙНУ
ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ.....88**

**Фльонц Оксана Богданівна НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....91**

Світова економіка та міжнародні відносини

**Дудченко Вікторія Юріївна БОРГОВА КРИЗА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ
СОЮЗІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....93**

**Маліновська Сабіна Володимирівна УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ
СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СИЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....94**

Економічна наука та освіта

<i>Благодетелева-Вовк Світлана Леонідівна</i> СТУДЕНТСЬКЕ САМОВРЯДУВАННЯ: ЗАКОНОДАВСТВО ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	97
<i>Голубка Михайло Михайлович</i> ПРОСВІТНИЦЬКО-ЕКОНОМІЧНА ТА СУСПІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ І. НАУМОВИЧА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ В ГАЛИЧИНІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ СТОЛІТТЯ.....	99
<i>Костишин Емілія Іванівна</i> ПРОБЛЕМА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: ФІЛОСОФСЬКИЙ АСПЕКТ.....	103

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

Белова Алла Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,
Академія муніципального управління

Об'єктивним слід визнати, що цілеспрямовані процеси реструктуризації підприємств в Україні супроводжуються різномасштабними деструктивними соціально-економічними та суспільно-політичними трансформаціями, які зумовлюють кількісні та якісні зміни в економічній архітектоніці та інноваційно-інформаційній динаміці промислового виробництва, що функціонує в умовах ресурсних обмежень [5,7]. Однак, структурні зрушення в економіці України не відбуваються у напрямі загальносвітових тенденцій інноваційного зростання, оскільки, мають, здебільшого, розбалансований характер, що і призводить до диспропорційності розвитку національної економічної системи, у цілому та виробничо-економічних систем, зокрема.

Підтвердимо, що система моніторингу результативності стратегічного управління реструктуризацією, на сьогодні, стала дієвим прикладним стратегічним інструментарієм за рахунок чіткої визначеності вимірів та розбудованої мережі точок спостережень, де здійснюється:

а) обробка, аналіз і систематизація даних у центральному сервері, який одержує інформацію у певному порядку;

б) науково-прикладні дослідження, пріоритетність яких будується на результатах виконаних спостережень.

Головною практичною перевагою сформованої системи моніторингу – є можливість одержувати постійно поновлювальну інформацію щодо:

дієвості процесів формування, нарощення і використання стратегічного потенціалу підприємства в регіоні;

результативності використовуваного стратегічного інструментарію та оригінальної системи стратегічного управління реструктуризацією, запровадження якої у практику дозволить не лише ухвалювати оперативні рішення, а й визначати напрями реалізації міжгалузевої і міжрегіональної взаємодії із суміжними підприємствами та галузями.

Отже, імовірним стає створення організаційно-економічних передумови для обґрунтованого формування регіональної політики реструктуризації, що носить упереджуючий характер в контексті

застосування детермінант інтеграційної стратегії управління реструктуризацією підприємств в регіоні.

Деталізація параметрів структурно-динамічних зрушень в межах певного підприємства, дозволять уможливити нарощення резервів за рахунок ініціювання когнітивно-інформаційного процесу руху знань. Відсутність резервів означає вичерпання джерел прогресивної трансформації, тому, ми їх визначили в якості потенційних можливостей підвищення результативності стратегічного управління реструктуризацією підприємства.

Звідси, можна виділити п'ять етапів їх створення за наслідками моніторингу:

1. Етап Одержати загальний, інтегрований вимірник результативності стратегічного управління реструктуризацією підприємства за єдиним критерієм його оцінювання;
2. Етап Забезпечити аналіз динаміки показників результативності;
3. Етап Встановити зв'язок між результативністю стратегічного управління реструктуризацією підприємства та його фінансовим станом;
4. Етап Визначити найбільш важливі області діючих резервів;
5. Етап Інкорпорувати важелі впровадження результатів аналізу до організаційно-економічного механізму стратегічного управління реструктуризацією підприємства.

Звідси, оригінальна ССУ_{РІР} має бути побудована таким чином, щоб, по-перше, стимулювати процеси формування, нарощення і використання резервів, що перебувають у компетенції підприємств; по-друге, зацікавлювати зовнішні структури управління щодо залучення резервів суміжних підприємств і виробництв.

Задля виділення в межах системи моніторингу об'єкта щодо локалізації зусиль в контексті об'єктивізації аналізу резервів, слід звернутися до сутності та змісту стратегічного управління реструктуризацією підприємства як цілеорієнтованого процесу, що відповідає, його життєвому циклу.

У пропонованій до використання структурно-логічній схемі визначено ієрархію елементів, що репрезентують процеси як нормальної, так і пост- нормальної експлуатації технологічного обладнання.

При цьому, залучення внутрішніх і зовнішніх резервів на цих двох етапах, дозволить забезпечити певний рівень результативності стратегічного управління. Оскільки, доцільність провадження будь-якого напряму реструктуризації підприємства на етапах життєвого циклу (ЖЦ) «зародження» і «занепад» - не має сенсу.

Однак, у приведеній структурно-логічній схемі (рис. 1) розмежовано лише прямі функціональні залежності, проте, надалі її подальша розбудова передбачатиме можливість поглиблення та деталізації досягти

цілових показників результативності стратегічного управління реструктуризацією підприємства. Слід зазначити, що визначені об'єкти моніторингу резервів за результатами аналізу розглядалися в контексті - створення інформаційної бази для визначення пріоритетних напрямів реструктуризації.



Рис. 1. Структурно-логічна схема формування і залучення резервів (для виділення об'єкту аналізу в системі моніторингу) за етапами життєвого циклу певного підприємства в контексті підвищення результативності стратегічного управління реструктуризацією (авторська розробка)

Таким чином, задля ефективного функціонування та розвитку підприємств приведені обґрунтування та науково-прикладні розробки, передбачають застосування в межах сформованої системи моніторингу удосконаленого методичного підходу до визначення структурно-динамічної раціональності функціонування виробничо-економічної системи регіону.

Останнє трактування дозволяє розвинути вихідні положення теорії економіки та управління підприємствами за рахунок авторського трактування поняття як «системність реструктуризації», що репрезентує загальну властивість цілеспрямованої реалізації структурно-динамічних зрушень в межах певного підприємства та спирається на доміанти інтеграційно-алармової концепції відповідного типу, використання яких дозволяє забезпечити щільність взаємозв'язків між елементами системи стратегічного управління їхньою реструктуризацією, які формуючи та розвиваючи пріоритетні для певного підприємства виробничо- й організаційно- економічні, техніко-технологічні, еколого-, енерго- й соціально- економічні відносини і взаємозалежності. Зазначене утворює певну цілісність і чітку взаємозалежність між системоутворюючим регулятором та засобами досягнення цілей реструктуризації і процесами освоєння наявного стратегічного потенціалу в умовах ресурсних обмежень.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України за № 603-р від 17.07.2013 року «Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80#n10>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України за № 921 від 12.09.2012 року «Про внесення змін до Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/921-2012-%D0%BF>.
3. Коробко Б. П. Енергетика та сталий розвиток [Текст] / Б. П. Коробко // Інформаційний метод. посібник для українських ЗМІ. – Київ. – 2007. – 44с.
4. Кузьменко Г. Г. Розроблення комплексу реструктуризаційних заходів по реалізації політики сталого розвитку України та високої енергоефективності промислового виробництва [Текст] / Г. Г. Кузьменко, Л. В. Сахневич // Збірник матеріалів міжнар. наук.-прак. конфер.: «Україна – Польща – ЄС: сучасний стан та перспективи»: [зб. матер. міжнар. наук.-прак. конфер. / за заг. ред. д.е.н. Г. Г. Савіної] (м. Ополе.). – Ополе, ХНТУ МОН України та Опольський університет, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. – 288 с. – С. 97 – 104.
5. Микитенко В. В. Технології управління реструктуризацією промисловості та стратегічним потенціалом України [Текст] / Микитенко В. В. Алимов О. М. // Електронний фаховий журнал ДУ ІЕП НАНУ, Національне господарство України: теорія та практика управління, Електронне наукове фахове видання 2011. - № 1 (1). Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/NacGosp/2011/Alimov_Mikitenko.pdf.

6. Чупріна М. О. Використання іманентної особливості потенціалу соціально – економічних та організаційних змін в контексті реструктуризації підприємств / М. О. Чупріна / Формування потенціалу соціально – економічних та організаційних змін: Монографія / За заг. ред. І. А. Ігнат'євої, В. В. Микитенко. – К.: РВПС України НАН України і КНУТД МОНмолодьспорту України, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. – 694 с. [С. 61 – 76].
7. Стефаненко-Шупик А. П. Моделювання розвитку інтелектуального потенціалу виробничо-економічних систем: критерії, оцінка та прогноз [Текст] / А. П. Стефаненко-Шупик, Л. В. Сахневич // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник фахових наукових праць: Випуск 31. – Київ: НАУ МОНмолодьспорту України, 2011. – 222 с. – [С183 – 191].
8. Белова А. І. Інкорпорація загальноекономічної динаміки розвитку промисловості в регіонах до концептуально-аналітичної моделі механізму управління реструктуризацією / А. І. Белова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції: науковий журнал. – Херсон, Вид-во Херсонського національного технічного університету МОН України, 2014. - № 13 (01). – С. 41 – 49.
9. Белова А. І. Чинники генерування ознак конкурентоспроможності промисловості в регіонах та забезпечення результативності функціонування / А. І. Белова, С. О. Алимов// Економіка. Управління. Інновації: Електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс], / Житомирський державний ун-т ім. І. Франка МОН України. – Житомир. 2014. - № 3 (13). – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_3_23.pdf.
10. Белова А. І. Розроблення та добір прикладного інструментарію стратегічного управління реструктуризацією підприємств / А. І. Белова // АГРОСВІТ: науковий журнал - наукове фахове видання. – Київ: Вид-во Дніпропетровського державного аграрного університету, ТОВ «ДСК Центр», 2014. - № 18. – С. 39 – 47.

БАГАТОГРАННІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ТЕХНОЛОГІЇ»

Бутило Руслана Ігорівна

аспірантка ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

В сучасному світі більшість зрушень в економіці варто пов'язувати із змінами в технології виробництва. Проте, незважаючи на велику кількість визначень поняття «технологія» в науці відсутнє єдине тлумачення цього терміну. Це значно ускладнює розуміння всіх похідних понять, таких як технологічний рівень, уклад та інші.

Вивченням поняття «технології» у свій час займалася ціла когорта вчених, таких як: Желены М., Кудрин Б.И., Кузьмін О. Є., Осовська Г. В., Горохов В.Г., Демченко М.Т., Иванов В.Н., Князев С.Н. та інші.

Мета доповіді —обґрунтування та пояснення основних підходів до тлумачення поняття «технологія» та формування інтегрального визначення цього багатогранного поняття.

Поняття «технології» є дуже багатогранним. Так, саме слово «технологія» походить від грецьких слів τέχνη та λογία, що означають мистецтво, майстерність та наука відповідно [18].

«Словник української мови в одинадцяти томах» розглядає поняття «технології» в різних аспектах, як:

- сукупність знань, відомостей про послідовність окремих виробничих операцій у процесі виробництва чого-небудь;
- прикладна наука про методи перетворення сировини або напівфабрикатів у готовий виріб;
- навчальний предмет, що викладає ці знання, відомості;
- сукупність способів обробки або переробки матеріалів, виготовлення виробів, проведення різних виробничих операцій тощо [16].

Аналогічно розгорнуте тлумачення цього поняття наводить «Велика радянська енциклопедія». Технологія, на думку укладачів авторитетного видання, це:

- сукупність прийомів і способів отримання, обробки або переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів або виробів, здійснюваних у різних галузях промисловості, в будівництві тощо;
- наукова дисципліна, що розробляє і вдосконалює такі прийоми і способи;
- технологією (або технологічними процесами) називають також самі операції видобутку, обробки, переробки, транспортування, складування, зберігання, які є основною складовою частиною виробничого процесу;
- технологією прийнято також називати опис виробничих процесів, інструкції щодо їх виконання, технологічні правила, вимоги, карти, графіки та ін[10, с. 537]

На думку Б.І. Кудрина, технологія — це, по-перше, документально визначена сукупність застосовуваних для отримання готової продукції методів і процесів (включаючи контроль) обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми матеріалів та виробів; по-друге — прийоми, способи та операції, пов'язані з транспортуванням, складуванням, зберіганням [2, с. 387].

Точка зору М. Маркова на поняття «технології» зводиться до розуміння цього поняття як способу реалізації людьми конкретного

складного процесу шляхом розчленування його на систему послідовних взаємопов'язаних процедур і операцій, які виконуються більш-менш однозначно і мають на меті досягнення високої ефективності [4, с. 48].

Технологія за своєю суттю, на думку М. Желени, — це інструмент, який застосовується для перетворення споживаних факторів у продукцію або, більш загальними словами, для досягнення результатів і цілей. Технологія як інструмент необов'язково повинна бути виготовлена з дерева, сталі або силікату, вона може також бути: рецептом, процесом чи алгоритмом [1, с. 81]

Коротке визначення поняття «технології» наводить Л. Серафимов. На його думку, технологія — це сукупність (система): уявлень і дій, спрямованих на оптимальну реалізацію громадської практики [8, с. 36]

Технологія як найважливіший фактор формування та розвитку особистості, певна форма суспільної практики, на думку Н.Ф. Тарасенко, є «своєрідним предметним способом самоствердження людини в світі природи на основі праці та пізнання і одночасно розгортанням в даному процесі людських здібностей і творчих обдарувань» [14].

Засновником науки технології був ЙоганБекман, який розглядав технологію передусім як самостійну науку, сфера дослідження якої — матеріально-технічна сторона процесу виробництва, відокремлюючи технологію від камералістики (науки про управління державними доходами) і науки про господарство [11].

Технологія – це синтетична наука, яка базується на взаємопов'язаній і науково-обґрунтованій системі, зокрема, організаційно-економічних, зооінженерних, ветеринарних, технічних заходів раціонального ведення галузі тваринництва, що забезпечують одержання продукції високої якості та необхідних обсягів за умов мінімальних витрат кормів, праці та інших матеріальних ресурсів [17].

На думку С.Н. Князева, технологія — це комплекс наукових і інженерних знань, реалізованих у прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їх з'єднання для створення продукту або послуги, що відповідають певним вимогам [15, с. 443].

Трактування технології як елемента виробництва наводиться в більшості економічної літератури. Як зауважував Карл Маркс у першому томі «Капіталу»[9], технологія виявляє активне ставлення людини до природи, безпосередній процес виробництва її життя, а, поряд з тим, і її сутнісні умови життя та духовні уявлення, що виникають з них.

На думку Г.В. Осовської, технологія — це засіб перетворення вхідних елементів (матеріалів, обладнання, сировини) у вихідні (продукт і виріб) [6, с.73]. Подібного бачення поняття «технологія» притримується і М.В. Остапчук. Він стверджує, що технологія — це сукупність методів

переробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми та складу сировини, матеріалу, напівфабрикатів, які використовуються в процесі виготовлення виробів продуктового та виробничого призначення [7, с. 11]. Аналогічної думки притримуються і М. Т. Демченко: технологія – це процес послідовної зміни стану, властивостей, форми або розміру предметів праці, що здійснюється при виготовленні продукції[12].

«Новий тлумачний словник української мови» описує технологію як сукупність знань, відомостей про послідовність окремих виробничих операцій у процесі виробництва чого-небудь та сукупність способів обробки або переробки матеріалів, виготовлення виробів, проведення різних виробничих операцій тощо [5, с. 529].

Технологія як фактор внутрішнього середовища організації — засіб перетворення вхідних елементів (матеріалів, сировини тощо) на вихідні (продукт, виріб) [3,с. 46].

Технологія управління підприємством (організацією) є безперервним, динамічним, послідовним, стійким, мінливим, цілеспрямованим процесом, який має циклічний характер. Вона формується завдяки безперервному перебігу функцій менеджменту, кожна з яких є складовою цього процесу [3, с.58-59].

З точки зору педагогіки, технологія — це послідовність методів та процесів, які призводять до опанування індивідом певного вміння чи навички [13].

Отже, підбиваючи підсумки в розгляді різноманітності підходів до вивчення поняття «технологія», хотіли б дати своє тлумачення цього терміну. На нашу думку технологія — це: по-перше наука про те, як реалізувати теоретичні знання в емпіричній діяльності; по-друге, система уявлень про перетворення елементів в системі «вхід-вихід».

Список використаних джерел:

1. Желены М. Информационныетехнологии в бизнесе [Текст]/ М. Желены. - Спб.: Питер,2002. — 1120 с.
2. Кудрин Б.И. Введение в технику [Текст] . 2-е изд., переработ. и доп. [Текст]/ Б.И. Кудрин. — 1993. — 552 с //
3. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту [Текст]: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник . — К. : Академвидав, 2003. — 416 с. //
4. Марков М. Технология и эффективностьсоциальногоуправления [Текст]/ М. Марков [пер. с бол., под. ред. Т.В. Керимовой]. - М.: Политиздат.,1981. — 267 с.
5. Новий тлумачний словник української мови [Текст] : в трьох томах / [укл. В. Яременко,О. Сліпушко]. — II вид. — К. : Аконіт, 2005. — Т. 3. — 2005. П-Я. — 928 с.

6. Осовська Г. В. Стратегічний менеджмент [Текст]: навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / Г. В. Осовська. — К. : Кондор, 2003. — 556 с.
7. Остапчук М.В. Система технологій (за видами діяльності) [Текст]: навч. посіб. / М.В. Остапчук, А.І. Рибак. — К. :ЦУЛ, 2003. — 888 с. //
8. Серафимов Л. К вопросу о принципах технологии [Текст]/ Л. Серафимов, В. Айнштейн // Высш. образ, в России. — 1995. — № 2. — С. 36-45.
9. Сімонов Д. QuoVadis або куди іде світова молочна промисловість [Текст] / Д. Сімонов // Молоко і ферма. — 2013. — № 2 (15). — С. 46-49.
10. БСЭ: Технология [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://slovari.yandex.ua/~%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%91%D0%A1%D0%AD/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F/>.
11. Горохов В.Г. Философия техники: История и современность [Електронний ресурс]: монографія / В.Г. Горохов . — М.:РАН. Ин-т философии. — 1997. — 283 с. — Режим доступу: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/fil_tehn/index.php.
12. Демченко М.Т. Система технологій промисловості [Електронний ресурс]: стислий конспект лекцій / М.Т. Демченко, В.В. Харченко. — Д.:ДонДУУ. — 2012. — 89 с. — Режим доступу до журналу: http://www.e-reading.mobi/bookreader.php/1014925/Demchenko_-_Sistemi_tehnologiy_promislovosti.html.
13. Єнигін Д.В. Педагогічна технологія формування проєктивних умінь майбутніх учителів іноземних мов [Електронний ресурс] /Д.В. Єнигін // Современныенаучныеисследования и инновации.— 2011. — Режим доступу до журналу: <http://web.snauka.ru/issues/2011/06/726>.
14. Иванов В.Н. Иновационныесоциальныетехнологиигосударственного и муниципальногоуправления [Електронний ресурс]: монографія/ В.Н. Иванов, В.И. Петрушев. — 2001. — 327 с. — Режим доступу: <http://vuzlib.org/beta3/html/1/4864/>.
15. Князев С.Н. Управлениеискусство наука практика [Текст] : учебноепособие/ С.Н. Князев. — Мн.:Армита — Маркетинг, Менеджмент. — 2002. — 512 с.
16. Словник української мови в одинадцяти томах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mova.info/Page.aspx?l1=62>.
17. Технологія виробництва продукції тваринництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/2/91.pdf>.
18. TheOnlineLiddell-Scott-JonesGreek-EnglishLexicon [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.tlg.uci.edu/ljsj/#eid=1&context=ljsj> //

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО–ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Гошовська Анна Володимирівна

аспірантка Національного університету «Львівська політехніка»

Розробка методичних основ дослідження інноваційно-технологічного розвитку регіону є надзвичайно актуальним і важливим завданням. Незважаючи на те, що питання методики дослідження даної проблематики знайшли відображення у багатьох наукових публікаціях [1; 2; 3], однак ще не існує єдиного наукового підходу дослідження інноваційно–технологічного розвитку регіону.

Мета цієї публікації – сформулювати власний підхід до дослідження інноваційно–технологічного розвитку регіону, який повинен враховувати специфіку об'єкта дослідження в умовах сьогодення і який передбачено в подальшому застосувати на практиці. Вважаємо, що дослідження інноваційно-технологічного розвитку регіону доцільно структурувати на декілька етапів, на кожному з яких передбачено застосувати низку загально- і конкретно–наукових методів (табл.1).

На першому етапі дослідження пропонується здійснити аналіз наукової літератури, у якій висвітлена проблематика інноваційно–технологічного розвитку різних просторових рівнів, систематизувати і доповнити напрацювання попередників, сформулювати понятійно–термінологічний апарат. Результатом даного етапу має стати створення концепції структури подальшого дослідження інноваційно–технологічного розвитку регіону.

На другому етапі мають бути вивчені чинники, що впливають на інноваційно-технологічний розвиток регіону. Передбачено здійснити класифікацію чинників та виявити ступінь їхнього впливу на поширення інноваційно–технологічних процесів у регіоні. Чинники, на наш погляд, доцільно розглядати у ієрархічно-рівневому та просторово-структурному аспектах. Глобальні та загальнодержавні чинники суттєво впливають на своїх відповідних рівнях, а в масштабах регіону – часто опосередковано. Тому найбільша увага має бути приділена саме регіональним чинникам. Доцільним на даному етапі вважаємо використання методів абстрагування, узагальнення, класифікації, а також статистичних методів.

На третьому етапі передбачено здійснити системно-структурний аналіз інноваційно-технологічного розвитку регіону. Цей аналіз займає важливе місце у дослідженні, оскільки дозволяє здійснити, по-перше, представлення інноваційно-технологічної регіону як інтегрованої системи, по-друге, здійснити поліструктурний аналіз (вивчити особливості компонентної і територіальної структури цієї системи). Дослідження інноваційно-технологічної системи регіону передбачає:

1) компонентний та територіальний аналіз інноваційно-технологічного розвитку на внутрішньообласному рівні - рівні міст та

адміністративних районів (здійснити оцінку інноваційної привабливості міст; визначити рівень інноваційної активності та територіальної концентрації і т.д.);

2) територіальний синтез, в основі якого лежать комплексне дослідження явищ та процесів інноваційно-технологічного розвитку у регіоні. На цьому етапі мають бути використані як загальнонаукові (аналіз і синтез, порівняльний, системний), так і конкретно наукові методи (статистичний, формалізаційний, картографічний) (табл.1).

Таблиця 1

Методи дослідження інноваційно-технологічного розвитку регіону*

Методи і принципи		Суть методу	Очікувані результати застосування
Філософський метод. Філософські принципи	Руху і розвитку	Аналіз процесів і явищ з точки зору їх динамічності	Оцінка динаміки інноваційно-технологічного розвитку за останній період, виявлення сучасних тенденцій розвитку
	Історизму	Аналіз етапів розвитку об'єктів, явищ і процесів	Встановлення ролі зарубіжних і вітчизняних вчених у формуванні теорії інновацій
	Взаємозв'язку	Вивчення відношень та взаємозв'язків між явищами та об'єктами	Виявлення взаємозв'язків між інноваційно-технологічним розвитком та процесами в інших сферах сусп-ва
	Причинності	Аналіз взаємозумовленості процесів і явищ	Обґрунтування концепції чинників інноваційно-технологічного розвитку
Загальнонаукові методи	Аналіз, синтез	Вивчення компонентної територіальної структури об'єкта, явища процесу	Компонентний та інтегральний аналіз інноваційно-технологічного розвитку регіону, проведення його типології
	Порівняльний	Порівняння властивостей і відношень різних територій для виявлення особливостей функціонування	Виконання порівняльного аналізу інноваційно-технологічного розвитку регіону у загальнодержавному та внутрішньорегіональному вимірі
	Системний	Вивчення об'єктів як системи (сукупності взаємозв'язаних елементів)	Дослідження інноваційно-технологічного розвитку регіону як складної відкритої системи, характеристика якої визначається як параметрами її складових, так і зовнішнім середовищем
	Статистичний	Вивчення кількісної сторони суспільних об'єктів, явищ і процесів	Застосування статистичних показників для виявлення особливостей інноваційно-технологічного розвитку, його інтенсивності, територіальної асиметрії та динаміки
	Формалізація	Застосування математичних методів обробки, статистичної інформації	Проведено факторний аналіз для розрахунку інтегрального інноваційно-технологічного індексу та кластерний аналіз для здійснення типізації
	Картографічний	Картографічне відображення та інтерпретація результатів дослідження	Розроблено карти, які відображають територіальні інноваційно-технологічного розвитку регіону

*Розробка автора

На четвертому етапі передбачено провести SWOT – аналіз інноваційно-технологічного розвитку регіону, визначення сильних і слабких сторін такого розвитку, можливостей і загроз і на цій основі доцільно обґрунтувати стратегічні напрямки інноваційно-технологічного розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Изард У. Методы регионального анализа : введение в науку о регионах / У.Изард: пер с англ. – Москва : Прогресс, 1966. – 660с.
2. Інновації: проблеми науки і практики : монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. - 336с.
3. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / За ред. Л.Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552с.

ТЕОРІЯ ІНВЕСТИЦІЙ М. І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО Й ЕКОНОМІКА СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Григор'єва Світлана Василівна

аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, м. Одеса

Інтеграція в європейську економіку передбачає кардинальну структурну трансформацію економіки України. Ця обставина стимулює пошук теоретичних засад економічної політики України в нових історичних умовах.

У зв'язку з обговоренням проблем сучасної структурної трансформації в літературі склалися різні, а часом і протилежні, погляди. З одного боку, багато авторів дотримуються думки про те, що деіндустріалізація вітчизняної економіки — це цілком прогресивний історичний процес, що свідчить про трансформацію в постіндустріальне або інформаційне суспільство, тобто про рух у тому ж напрямку, у якому сьогодні прямують високорозвинені країни. З іншого боку, прихильники реіндустріалізації української економіки схильні розглядати ці процеси як свого роду «зигзаг історії», як історичний регрес, який означає, що Україна віддаляється за рівнем свого економічного розвитку від країн з розвинутою ринковою економікою.

Останнім часом усе більш поширеною стає думка про те, що Україні потрібна не просто реіндустріалізація, а неоіндустріалізація, тобто «цифрова» індустріалізація, що пов'язана із виробництвом автоматичного встаткування. [1, с. 11–15]

Незважаючи на жваву дискусію із цих питань, у літературі не завжди враховується зв'язок таких проблем із різними теоретичними підходами до аналізу економічного розвитку, серед яких виділяється, насамперед, інвестиційний підхід видатного українського економіста М. І. Туган-Барановського. Тому завдання полягає в тому, щоб намітити шляхи використання інвестиційного підходу М. І. Туган-Барановського для вирішення сучасних проблем розвитку української економіки.

М. І. Туган-Барановський побудував модель, яка показує, яким чином при пропорційному розподілі національного виробництва пропозиція товарів покривається попитом навіть тоді, коли споживчий попит скорочується. При цьому він прекрасно розумів усю парадоксальність твердження, що попит на товари може зростати в умовах скорочення споживання. Здавалося б, для чого потрібні машини, інструменти, кам'яне вугілля, сирий матеріал і т. ін., як не для створення предметів споживання? Але якщо так, то при скороченні попиту на предмети споживання має зменшуватися попит і на машини, сирий матеріал, допоміжні матеріали та інше, що є необхідним для виробництва цих предметів споживання. Отже, скорочення попиту на споживчі товари має спричинити скорочення попиту й на засоби виробництва. У підсумку попит на всі товари повинен скорочуватися.

Проте М. І. Туган-Барановський показав, що це не так. Він звертає увагу насамперед на те, що засоби виробництва виробляються й обертаються на ринку паралельно й одночасно з предметами споживання. Це здається самоочевидним. Однак класична політична економія випускала з уваги значення засобів виробництва як необхідної складової частини національного продукту. Під час розгляду нагромадження капіталу класична школа виходила з положення, що весь суспільний продукт складається з предметів споживання робітників і підприємців, ігноруючи засоби виробництва. [2, с. 234–241]

М. І. Туган-Барановський виходив з того, що мета капіталістичного виробництва — аж ніяк не споживання. Капіталістичне виробництво прагне до збільшення доходу, до того, доходу підприємців. При цьому споживання робітників з погляду підприємців є витратою капіталу. Заробітна плата для робітника — дохід, а для капіталіста — капітал. Якщо підприємці вважають вигідним для себе замінити робітника машиною, то попит на споживчі товари зменшується, а на засоби виробництва — зростає. До того загальна сума попиту цілком може залишитися незмінною, незважаючи на скорочення споживання робітників. Уся річ у тім, підкреслює Туган-Барановський, що з погляду підприємців, котрі регулюють національне виробництво, заробітна плата, яка утворює дохід більшої частини суспільства, становить не дохід, а капітал, який може бути з вигодою замінено іншим капіталом — машинами. Тому в

капіталістичній економіці сума національного доходу може зменшуватися, а попит на товари зростати. Країна може ставати багатшою, а доходи її можуть падати, хоча на перший погляд це й видається парадоксом. [2, с. 237]

Оскільки Україна сьогодні знову йде шляхом капіталістичного розвитку, ці теоретичні висновки М. І. Туган-Барановського з певними застереженнями можна віднести й до сучасної України. Однак до того треба брати до уваги, що зростання виробництва засобів виробництва відбувається за рахунок скорочення споживання тільки за умови простого відтворення. Але, як відомо, просте відтворення не є характерним для капіталізму. Нагромадження капіталу означає розширене відтворення. При розширеному відтворенні зростання виробництва засобів виробництва цілком може супроводжуватися й зростанням споживання. Ніякої фатальної неминучості скорочення споживання, навіть при випереджальному зростанні виробництва засобів виробництва, не існує. Навпаки, як показує післявоєнна еволюція розвиненої капіталістичної економіки, розширене капіталістичне відтворення, що відбувається на основі нагромадження капіталу, цілком може супроводжуватися й, як правило, дійсно супроводжується якісним і кількісним розвитком споживання аж до того, що на певному щаблі цього розвитку капіталістична економіка виступає як «суспільство споживання». Отже, переважне зростання виробництва засобів виробництва не означає, що виробництво споживчих товарів не зростає. Йдеться тільки про те, що темпи зростання виробництва засобів виробництва випереджають темпи зростання виробництва предметів споживання.

М. І. Туган-Барановський увійшов у світову економічну науку як засновник інвестиційного підходу до аналізу економічного розвитку й економічного циклу. У своїй «Загальній теорії зайнятості, відсотка і грошей» Дж. Кейнс додержувався логіки такого підходу й тим самим по суті продовжував розробляти ідеї Туган-Барановського. Модель Дж. Кейнса демонструє необхідність зниження процентних ставок для зростання інвестицій. [3, с. 354; 4, с. 75–93] Те ж саме показує й австрійська теорія [5, с. 125–163] стосовно до перехідної економіки України, в якій процентна ставка перевищує рівноважний рівень, обмежуючи тим самим зростання інвестицій і деформуючи структуру національної економіки. Але в умовах перехідної економіки зниження процентних ставок до рівноважного рівня є неможливим, оскільки їх перевищення над рівноважним рівнем викликане інституціональними факторами, пов'язаними з незрілістю фінансових інститутів перехідної економіки. Отже, для перехідної економіки України необхідно шукати нові шляхи реалізації завдань економічної політики, що передбачає збільшення інвестицій у розвиток виробництва відповідно до закону

випереджального зростання виробництва засобів виробництва, обґрунтованого М. І. Туган-Барановським у його теорії суспільного відтворення.

Така політика має будуватися зважаючи на найважливіші положення теорії М. І. Туган-Барановського про випереджальне зростання виробництва інвестиційних товарів в умовах індустріалізації. М. І. Туган-Барановський був сучасником початкової індустріалізації, яку проходила за його часи економіка України та Росії. Тепер українська економіка перебуває перед необхідністю неоіндустріалізації. Головний висновок полягає в тому, що в нових історичних умовах інвестиційний підхід М. І. Туган-Барановського представляється не менш актуальним для визначення пріоритетів структурної політики України, ніж для аналізу її розвитку в період початкової індустріалізації.

Список використаних джерел:

1. Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция / С. С. Губанов // Экономист. — 2008. — №9. — С. 3–27.
2. Туган-Барановский М. И. Капитализм и рынок. Избранное / М. И. Туган-Барановский. — М.: Дело, 1992. — 435 с.
3. Хикс Дж. Р. Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации / Дж. Р. Хикс // Кейнс Дж. Избранное. — М.: Эксмо, 2008. — 343–355 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — М.: Гелиос, 2002. — 352 с.
5. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Х. Уэрта де Сото. — Челябинск: Социум, 2008. — 653 с.

ФІСКАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Клепанчук О. Ю.

здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

В сучасних умовах ринкової економіки України серед різноманітних проблем, які пов'язані із забезпеченням ефективного розвитку малого бізнесу, однією із головних є не результативне державне регулювання діяльності підприємств через податкову систему. Податки виступають головним джерелом наповнення державного та місцевих бюджетів, а податкова система виступає потужним чинником формування ділової активності підприємств. Ми погоджуємось з точкою зору А. М. Соколовської, яка бачить сутність податкової політики у встановленні та зміні елементів податкової системи для забезпечення надходжень до

бюджету, достатніх для виконання державою покладених на неї функцій і стимулювання економічного зростання [1]. Варто погодитись з точкою зору Ю. Б. Іванова, який зауважує, що між фіскальною та регулюючою функціями податків існує тісний взаємозв'язок, і цей зв'язок обумовлений сутнісними характеристиками податків як економічної категорії [2].

Що стосується інтересу до фіскальних методів втручання в фінансово-господарську діяльність суб'єктів малого бізнесу, то він викликаний необхідністю формування розвитку малих підприємств з метою реалізації стратегічних державних пріоритетів, які мають на меті оздоровлення соціального та фінансово-економічного стану в Україні.

Зазначимо, що мале підприємництво є рушійною силою ринкового господарства та значною мірою вирішує проблеми наповнення ринку товарами народного споживання, зайнятості населення, а також оперативно реагує на зміни в ринковій кон'юнктурі. На сучасному етапі мале підприємництво як самостійний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову в економіці регіону та країни, робить вагомий внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції, забезпечує сильнодіючі стимули до інноваційної та високоефективної праці. Також мале підприємництво представляє собою найбільш гнучку, динамічну і масову форму організації господарської діяльності. Саме у цьому секторі створюється та знаходиться в обігу основна частина національних ресурсів, які є основним середовищем розвитку економіки будь-якої країни. Саме цей сектор економіки впливає на структуру економіки та розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує більш швидко реалізацію нових бізнес-ідей.

Що стосується активізації ролі суб'єктів малого бізнесу, то вона на нашу думку, повинна базуватися на відповідних правових та організаційно-економічних стимулах їх розвитку. Певні напрацювання у цьому напрямі вже зроблено, а саме: державною програмою розвитку малого підприємництва були задекларовані основні засади, шляхи і методи економічного та адміністративно-правового впливу держави на розвиток малого бізнесу з урахуванням загальнодержавних інтересів. До основних пріоритетів державної політики у сфері малого підприємництва слід віднести:

- реструктуризація малого бізнесу за організаційно-правовими формами господарювання;
- забезпечення зростання ВВП, особливо в частині прирощеної, новоствореної вартості – національного доходу;
- участь малих підприємств у вирішенні соціально-економічних проблем як на загальнодержавному рівні, так і в територіальному розрізі;

- заохочення кількісного зростання суб'єктів малого бізнесу та збільшення обсягів їх діяльності у сфері матеріального виробництва;
- підвищення технологічного рівня виробництва малих підприємств;
- сприяння зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць;
- формування соціального прошарку власників і підприємців.

Своєю чергою, реалізація зазначених нами положень повинна здійснюватися у форматі наступних функціональних змін:

- удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики;
- формування нормативно-правової бази;
- сприяння впровадженню технологій та інновацій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення інформацією;
- підготовка та перепідготовка кадрів.

Отже, можна зазначити, що пряма фінансова підтримка суб'єктів малого підприємництва на сьогодні домінує над іншими формами фінансового та організаційно-економічного стимулювання.

Виходячи з вищенаведеного впливає наступний висновок: держава не може бути єдиним джерелом стимулювання та фінансовим гарантом економічного розвитку і розширення обсягів діяльності суб'єктів малого бізнесу. А це в свою чергу вимагає пошуку альтернативних, опосередкованих шляхів підвищення ефективності та прибутковості господарювання.

Ще одним ефективним методом непрямого стимулювання підприємницької діяльності, а насамперед, малих форм господарювання, слід вважати політику прискореної амортизації, яка широко використовується в розвинених країнах для прискорення обороту капіталу, вкладеного в активну частину необоротних активів на засадах оперативнішого впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

В Німеччині диференційований підхід у формуванні політики оподаткування підприємців, виходячи із рівня отриманих прибутків. Надходження до федерального бюджету від податків, сплачених малими і середніми підприємствами, складають понад 80% від загальної суми доходів.

А в Японії податкові пільги малим і середнім суб'єктам підприємницької діяльності формуються залежно від можливостей їх функціонування в ринковому середовищі. Підтримка надається на засадах ретельних розрахунків її доцільності з орієнтацією на можливу віддачу в перспективі [4].

Проаналізуємо також вплив змін ПКУ на малий бізнес. Окрім того, що фізичні особи -підприємці, які працюють на спрощеній системі, змушені були перейти з квартальної звітності на щомісячну, перед «самозайнятими» постала інша перешкода: з 1 квітня 2011 року набрала чинності стаття ПКУ, згідно з якою підприємствам заборонено включати в собівартість витрати на оплату товарів, робіт і послуг осіб, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування. Тепер вони повинні включати їх в свій прибуток і, відповідно, платити податки, що робить роботу з фізичними особами-підприємцями, які працюють на спрощеній системі не вигідною. Доцільно зазначити, що з моменту набуття чинності Податкового кодексу України було прийнято вже 5 Законів, які вносять зміни до головного документу країни з оподаткування. Останнім став Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України (щодо удосконалення деяких норм Податкового кодексу України)» (законопроект № 8217).

Відмітимо і той факт, що поспіх, з яким готувався Податковий кодекс, не міг не спричинити цілої низки суперечностей, а саме юридичних помилок, які вносять неясність у податкове регулювання. Як показує практика, одним із основних недоліків ПКУ є відсутність роз'яснень їх застосування, зокрема відповідних роз'яснювальних листів ДПСУ. Відсутня також судової практика вирішення податкових спорів. Тому з вищенаведеного можна зробити висновок про те, що від цього, у першу чергу, страждає малий та середній бізнес, якому доводиться пристосовуватися до нових правових реалій. На нашу думку, сам факт проведення податкової реформи в країні є позитивним, але існує потреба його модернізації з урахуванням конкретної практики податкового регулювання.

Спираючись на проведені дослідження, які стосуються стану розвитку малого підприємництва, а також аналізуючи окреслені вище методи їх фінансової підтримки, можна зробити наступні висновки:

- фінансова підтримка малих підприємств повинна носити адресний характер;
- податкову систему доцільно формувати на засадах сприяння збільшенню внутрішніх джерел фінансування підприємницьких формувань малого бізнесу на стадії його становлення;
- фінансова підтримка з боку держави активною повинна бути лише на стадіях становлення як окремого підприємства, так і всього цього сектора економіки та розвитку ринкової інфраструктури;
- необхідна тісна взаємодія та взаємопроникнення програм фінансової підтримки малого підприємництва з програмами структурної перебудови національної економіки, адміністративно-територіальної

реформи в контексті створення нових робочих місць, використання науково-технічного і кадрового потенціалу, що звільняється внаслідок здійснення зазначених програм.

Отже, можна зробити висновок стосовно того, що найбільш дієвим серед окреслених вище фінансових методів стимулювання розвитку малого бізнесу є податкові важелі.

Список використаних джерел:

1. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : НДФІ, 2001. – 372 с.
2. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - № 19. – С. 36-43.

ФИКТИВНЫЙ СОВОКУПНЫЙ СПРОС И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Ластовенко Николай Григорьевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории Одесского национального экономического университета

В процессе своего оборота промышленный капитал постоянно сталкивается с необходимостью преодоления границ своего движения. Для обеспечения непрерывного и быстрого оборота товарного капитала производительный капитал должен постоянно поставлять товары и услуги на рынок и снова их покупать. Если процесс воспроизводства вообще замедляется, то замедляется и оборот торгового капитала. Опосредствуя оборот производительного капитала, торговый капитал сокращает время и издержки оборота промышленного капитала.

Производительный капитал в свою очередь создаёт границу для оборота торгового капитала и промышленного капитала в целом. Время производства уже есть тем естественным пределом капитала, который он успешно преодолевает посредством введения прогрессивных технологий, новых методов менеджмента, научного труда и новых форм маркетинга; инновации позволяют ему рабочее время превращать в чистый рабочий период.

Далее, в процессе своего воспроизводства, промышленный капитал сталкивается со следующей границей своего движения — тот предел, который ему ставит производительное и личное потребление. Быстрота и размеры всего производительного и личного потребления создают границу времени оборота как торгового, так и промышленного капитала в целом. Особенно это касается личного потребления, так как основная

масса торгового капитала в конечном счёте составляет фонд потребления. В отдельных странах мира он составляет более 70% ВВП.

Производительное, личное, общественное потребление в целом — это те пределы, которые необходимо всякий раз расширять и преодолевать торговому капиталу, чтобы ускорять свой оборот, обеспечивать его стабильный рост. Это процесс расширения и ускорения оборота принимает вид всеобщего оживления и расцвета, особенно в периоды спекуляций, экономического подъёма и торгового бума. В настоящее время более 90% мирового торгового оборота осуществляется в кредитной форме [1, с. 1–9].

В условиях чрезвычайной эластичности процесса воспроизводства промышленного капитала, который постоянно может быть выведен за каждый данный предел, в самом производстве он не находит никакой границы или только очень эластичную границу. Кроме отдельных актов продажи товаров (Т — Д) и купли товаров (Д — Т), вытекающих из самой природы товарооборота, здесь создаётся фиктивный спрос как индивидуальный, так и совокупный. При этом появляется формальная причина кризисов, так как процесс продаж во времени может не совпадать и, как правило, не совпадает с процессом купли товаров. Такой разрыв в сфере денежного товарооборота неминуемо приводит к кризисам. Кризисы, как правило, сначала обнаруживаются и возникают не в розничной торговле, а в сфере оптовой торговли и в кредитно-банковской системе. Как общее правило, отмечает М. И. Туган-Барановский, промышленному кризису предшествует биржевой кризис [2, с. 725].

Циклическое развитие капиталистического воспроизводства проходит четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем. В современных условиях эта цепочка нарушена, и появилась тенденция к становлению цикла, состоящего из двух фаз: кризиса и депрессии. В литературе это явление получило название — вторая волна кризиса. Такое явление протекает в условиях господства государственно-финансового капитала [3, с. 85–87; 4, с. 301–379]. На появление двухфазного промышленного цикла уже указывал Ф. Энгельс, а М. И. Туган-Барановский отмечал, что «...капиталистический цикл слагается из трёх фазисов промышленного подъёма, кризиса и промышленного застоя. Однако, кризис не есть неизбежный фазис капиталистического цикла — подъем может переходить в застой и постепенно, без острого кризиса. В таком случае капиталистический цикл слагается из двух фазисов — подъёма и застоя промышленности» [2, с. 726].

В современных условиях двухфазного экономического цикла движение мировой экономики нашло новую экономическую форму преодоления границ. Фиктивный совокупный спрос расширяет на определённое время границы капиталистического расширенного

воспроизводства. Фиктивный совокупный спрос имеет определённое сходство с фиктивным капиталом, который представлен в ценных бумагах и является своеобразным резервуаром для избыточного промышленного капитала, кредит-капитала. Фиктивный совокупный спрос так же выполняет роль своеобразного резервуара. Специфика фиктивного спроса заключается в том, что он выражает фиктивную потребность и фиктивную полезность благ, потребитель начинает потреблять излишние товары и услуги, избыточные по отношению к развитию индивида как личности. Потребление не способствует свободному универсальному гармоничному развитию богатства человеческой природы как самоцели.

В современных условиях развития экономики фиктивный совокупный спрос наглядно представлен в организации шопинг индустрии. Рынок продовольственных товаров также подвержен влиянию фиктивного совокупного спроса. Промышленный капитал стремится к постоянному наращиванию ассортимента продовольственных товаров. Одновременно человечество выбрасывает в мусорные отходы миллионы тонн доброкачественной пищи. Все силы современной науки в области психологии, юриспруденции, в частности введение ювенального права, направлены на то, чтобы с детского возраста человека превращать в машину потребления. Стимулируя потребление человека за пределы его естественной, здоровой потребности, промышленный капитал тем самым расширяет свои границы функционирования. А границей, пределом его функционирования и развития остаётся средняя норма прибыли. Капитал стремится максимизировать прибыль и минимизировать свои издержки, и это ему удаётся на определённое время и в определённых размерах посредством расширения и развития фиктивного совокупного спроса. И только кризис останавливает этот процесс, а затем все начинается снова, только на более высоком уровне. В современных условиях развития общественного производства фазы экономических циклов потеряли чётко выраженные границы, а в тенденции получили относительную самостоятельность фазы кризиса и депрессии. Изменилось также время функционирования экономического цикла. Постоянно усиливающуюся тенденцию получает короткий экономический цикл продолжительностью 2–3 года. В таких условиях функционирования экономики фиктивный совокупный спрос является дополнительным стимулом развития промышленного капитала, а в отдельные периоды времени, особенно в период кризиса, чуть ли не единственным средством оживления капитала.

Фиктивный совокупный спрос расширяет границы промышленного капитала, а промышленный капитал увеличивает объем и разнообразие структуры фиктивного совокупного спроса. Тот производительный капитал, непосредственно производящий товары и услуги, которые удовлетворяют фиктивные потребности и фиктивный спрос, по сути

является также излишним и, в конечном счёте, неэффективно используемым. Тут вырисовывается проблема эффективного и неэффективного использования общественного производства, проблема социальной и экономической эффективности использования производственных мощностей в условиях капиталистического способа производства.

Если фиктивный совокупный спрос представить в виде математической формулы, то в определённой мере она будет перекликаться с формулой эффективного совокупного спроса Дж. М. Кейнса. Однако, сходство с кейнсианской формулой только внешнее. Ведь Дж. М. Кейнс не выделяет фиктивный совокупный спрос и не исследует его взаимосвязь с экономическим циклом, тем более с двухфазным процессом его развития. Так, математическая формула фиктивного совокупного спроса имеет такой вид:

$$\text{ФСС} = \text{Л}_{\text{пс}} + \text{П}_{\text{пс}} + \text{Г}_{\text{пс}} + \text{Э}_{\text{ч}} \quad (1)$$

где ФСС — фиктивный совокупный спрос;

$\text{Л}_{\text{пс}}$ — фиктивный спрос со стороны личного потребления;

$\text{П}_{\text{пс}}$ — фиктивный спрос со стороны производительного потребления;

$\text{Г}_{\text{пс}}$ — фиктивный спрос со стороны государственных институтов;

$\text{Э}_{\text{ч}}$ — фиктивный спрос со стороны других государств.

На этот аспект потребления и спроса уже указывали представители теории поведения потребителя и институционализма, в частности, Т. Веблен.

Таким образом, промышленный капитал в процессе своего расширенного воспроизводства преодолевает границы посредством расширения и развития фиктивного совокупного спроса. И это ему удаётся сделать на определённое время и в определённых объёмах.

Список использованной литературы:

1. Зверяков М. И. В поисках выхода из кризиса / М. И. Зверяков // Экономика Украины. — 2013. — №8. — 4–21.
2. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. — Спб.: Слово, 1909. — 760 с.
3. Ластовенко Н. Г. Кризис и процесс воспроизводства капитала / Н. Г. Ластовенко // Экономика підприємства: сучасні проблеми теорії та практики. Матеріали другої міжнар. наук.-практ. конф., 26–27 вересня 2013 р. — Одеса, Атлант, 2013. — С. 85–87.
4. Уэрта де Сото Хесус. Деньги, банковский кредит и экономические циклы [пер. с англ. под ред. А. В. Куряева] / Хесус Уэрта де Сото. — Челябинск: Социум, 2008. — 663 с.

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

Тесля А. І.

аспірант кафедри економічної теорії Львівського національного університету ім. І. Франка

Система управління знаннями з часу проголошення курсу на впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України та на закріплення права на різноманітні форми і види власності вимагає розробки та реалізації стратегії захисту інтелектуальної власності. Водночас дане питання є одним з найбільш дискусійним у сучасній економіці. На сучасному етапі не розроблено конкретної системи управління інтелектуальним капіталом, яка б враховувала всі особливості компонентів інтелектуального капіталу, хоча останнім часом дослідження щодо питань ефективного управління інтелектуальним капіталом набувають особливої популярності.

Головною метою управління інтелектуальним капіталом, на думку І. І. Ткача, є досягнення бажаних економічних результатів завдяки змінам у структурі інтелектуального капіталу та в процесах його формування і використання [1]. Слід зазначити, що під менеджментом знань перш за все мається на увазі управління інтелектуальним капіталом.

Розглядаючи управління інтелектуальним капіталом, в науковій літературі виділяють три основні групи методів управління, які застосовуються як до інтелектуального капіталу, так і до інтелектуальної праці: організаційні, економічні, соціально-психологічні. Також в системі управління інтелектуальним капіталом виділяються два основних рівня:

1. Рівень «інтелектуального ядра». Інтелектуальне ядро включає в себе: представників вищого керівництва, найбільш активних і творчих співробітників, незалежно від їх ієрархічного положення в компанії.

2. Рівень поточного управління. Він об'єднує підсистеми, що здійснюють в основному тактичне управління інтелектуальним капіталом організації.

Своєю чергою для ефективного управління інтелектуальним капіталом необхідна побудована повномасштабна система, яка б на думку Ю. А. Варфоломеевої [2], з якою ми погоджуємось, вирішувала наступні завдання: підвищення конкурентоспроможності бізнесу; системний розвиток персоналу; підвищення цінності людського ресурсу; удосконалення бізнес-процесів; підтримка управлінських рішень в стратегічному, інноваційному, фінансовому, технологічному і виробничому менеджменті.

Відповідно існує два основні типи інструментів для вирішення зазначених нами завдань:

1. Формальні інструменти. До них відносяться експертні системи управління, системи штучного інтелекту, автоматизовані системи прийняття рішень, системи підтримки прийняття рішень та системи підтримки роботи з клієнтами.

2. Неформальні інструменти. Даним інструментам управління інтелектуальним капіталом відводиться особлива роль. Близько 80% наявних знань втрачається, якщо не відбувається обмін знаннями.

На думку А. В. Єременко [3], управління інтелектуальним капіталом повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком. Для того, щоб можна було успішно управляти інтелектуальним капіталом необхідно, на думку автора виконати наступні умови: створити передумови для комерціалізації знань; створити належні умови для здійснення інвестицій у форму нематеріальних активів у високотехнологічні галузі та виробництва; раціональніше використовувати інтелектуальні ресурси країни, що в умовах захисту інтелектуальної власності стають дорожчими; створити умови для налагодження ефективної міжнародної кооперації у високотехнологічних галузях і виробництвах, інтеграції країни в регіональний і світовий технологічний простір; покращити умови праці, створити сприятливе середовище для результативної роботи; проводити навчання персоналу, курси підвищення кваліфікації, тренінги, брати участь у міжнародних зборах, конференціях, симпозіумах; прийняти закони, які б регулювали питання, які пов'язані з інтелектуальним капіталом та використанням професійних та творчих здібностей працівників в організації; запровадити форми звітності, які б відображали користування інтелектуальним капіталом.

Що стосується охорони інтелектуальної власності, то її необхідність зумовило створення системи регулятивних органів щодо охорони інтелектуальної власності. Відповідно головними компонентами системи регулятивних органів щодо охорони інтелектуальної власності стала Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) та Світова організація торгівлі (СОТ). Цієї системи стосується також і діяльність ЮНЕСКО.

Вважаємо за доцільне погодитись з думкою М. П. Переверзева [4] стосовно того, що задача правового захисту і комерціалізації інтелектуальної власності є досить складною, а її розв'язання доступно лише фахівцям високої кваліфікації, що працюють в складі спеціально створених систем організаційного типу.

Отже, економічна ефективність і забезпеченість суб'єктів господарювання і економіки держави загалом на сучасному етапі, визначається їх спроможністю та вмінням до створення, використання та

розвитку інтелектуального капіталу. А основою інтелектуального капіталу є знання, навички та інформація, що поступово стають основними засобами. Тому створення результативної системи управління інтелектуальним капіталом може забезпечити вихід державної економіки на вищий рівень, сприятиме реалізації наявного високого потенціалу та виходу на світовий ринок.

Список використаних джерел:

1. Ткач І. І. Аналіз структури інтелектуального капіталу підприємства / А. Ю. Мазарчук, І. І. Ткач // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 336–339.
2. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития. Монография. М.: Ось-89, 2006. - 144 с.
3. Єременко А.В. // Наук.-практ. журнал “Наука та інновації” / А.В. Єременко. – НАН України, 2008.
4. Эволюционная экономика. Инновация, инвестиции, институты и интеллектуальный капитал : [коллективная монография] ; под ред. М. П. Переверзева. – Тула : Издательство ТГПУ, 2008.

УДОСКОНАЛЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Шабанов Дмитро Ігорович

аспірант, Національна металургійна академія України

Процес формування інтегрованих корпоративних структур – одна з найважливіших тенденцій розвитку сучасної економіки. Саме ці великі структури складають свого роду каркас індустріально розвинених країн і світового господарства в цілому. Промислові групи стали ефективною формою консолідації матеріальних ресурсів і виробничого капіталу різних компаній. Ці загальносвітові тенденції починають проявлятися і в Україні, хоч і мають істотні особливості.

У перехідній економіці із здійсненням дерегулювання державного сектора, відходом від директивних методів керівництва і скасуванням ієрархічних структур, що існували раніше, зростає роль асоціативних форм діяльності і інтегрованих структур управління підприємствами на підставі ринкових принципів господарювання. Затверджуються нові форми інтеграції господарюючих суб'єктів: 1) шляхом входження підприємств у вертикальні структури (корпоративні групи), реорганізовані

з галузевих структур або створені наново; 2) на підставі формування горизонтальних асоціативних утворень.

Крім загальносвітових тенденцій корпоративного розвитку в Україні діють специфічні фактори, що визначають особливості формування корпоративної ланки національної економіки. Пошук нових форм кооперації і актуальність інтеграційних процесів, зокрема, обумовлені падінням попиту і обсягів виробництва, браком інвестицій і оборотних коштів, скороченням державних замовлень. Специфічні фактори, що спонукають підприємства до об'єднання в великі структури, можна об'єднати в три основні групи: технологічні; ринкові; управлінські [1].

Дія технологічних факторів спричиняє такі позитивні результати:

1. Досягнення ефекту масштабу. У разі об'єднання однопрофільних підприємств в єдине юридично самостійне утворення досягається зниження витрат на одиницю продукції за рахунок зниження постійних витрат, зростання обсягів виробництва, у тому числі, за рахунок збільшення серійності виробництва, що, дає збільшення частки відповідного ринку;

2. Прискорення процесів диверсифікації виробництва і науково-технічного потенціалу, що, у свою чергу, забезпечує ефект усереднювання при переливі капіталу з одних галузей в інші і при освоєнні ринків нової продукції. За своєю суттю корпорації, як великі господарські утворення, передбачають деяку міру диверсифікації (вищий її рівень досягається в конгломератних групах). Особливого значення диверсифікація набуває в умовах ринкової конкуренції. У цьому випадку досягаються ефект усереднювання при переливі капіталу з галузі в галузь залежно від коливань норми прибутку, а також економія, що одержується при комбінуванні взаємодоповнюючих ресурсів і альтернативному використанні надлишкових ресурсів.

3. Реалізація синергетичного ефекту, у тому числі, при горизонтальній інтеграції (наприклад, при об'єднанні з банківським капіталом). При вертикальній інтеграції виробничих підприємств синергетичний ефект виявляється, при об'єднанні зусиль декількох технологічно взаємодоповнюючих виробничих одиниць. Особливо відчутна реалізація даного ефекту в інноваційній сфері. Ефект масштабу і синергетичний ефект в значній мірі пов'язані з одержуваною економією на елементах постійних витрат [2].

Дія ринкових факторів спричиняє такі позитивні результати:

1. При інтеграційних процесах відбувається економія на масштабі сфери діяльності. У інтегрованих структурах об'єднуються господарюючі суб'єкти, що мають власні ринкові ніші, розроблену політику просування товарів, налагоджені постачальницько-збутові мережі, апробовані результати маркетингових досліджень і т. д. Це дає можливість

скористатися всіма компонентами механізму реалізації ринкової стратегії в сукупності, і на їх основі розробити найбільш ефективний варіант організації господарської діяльності групи. Окрім того відбувається деяке усунення конкуренції між учасниками корпоративного союзу шляхом координації їхньої ринкової поведінки і отримання конкурентних переваг стосовно до зовнішніх агентів ринку (так званий ефект монополії).

2. Об'єктивною основою дії ринкових факторів формування інтегрованих корпоративних структур є також економія на трансакційних витратах. При інтеграції деякої кількості господарюючих суб'єктів в рамках групи їх узгоджена політика призводить до скорочення числа трансакцій - різного роду операцій, договорів, контрактів, що є неодмінними інструментами ринкової взаємодії. Це може дати економію і на податкових платежах. Таким чином, відбувається свого роду часткове виведення ринкових відносин за межі групи [3].

Обмежена відповідальність акціонерів корпорації і відділення управління корпорацією від її власників, з одного боку є, взаємообумовленими і впливають одне на одного. З іншого боку, вони є причинами того, що корпорація асоціюється з великомасштабним виробництвом. Юридична незалежність корпорації від акціонерів визначає її стабільність і тривале існування. Обмежена відповідальність акціонерів дозволяє інвесторам мінімізувати ризики, роблячи корпорацію ідеальним місцем вкладення капіталу дрібними вкладниками. Це у результаті складає вельми значні суми, необхідні для великого виробництва.

Найбільш сильний вплив на формування і зміну будь-якої корпорації мають інтереси власників, працівників, менеджерів і замовників (покупців). Інституційний механізм корпоративних відносин має узгоджувати інтереси цих усіх груп зацікавлених осіб. Організаційна структура корпорації встановлює взаємодії, координації, розподілу функцій між структурними, підрозділами, закріплюючи права і відповідальність між ланками управління. Структура реалізується за допомогою організаційної схеми, штатного розкладу, положень про підрозділи, посадових інструкцій. Елементами структури є як підрозділи, що виконують певні функції, так і окремі працівники (керівники, фахівці, робітники, службовці). Ключовими поняттями структур управління є елементи, зв'язки (відносини), рівні і повноваження [2].

Організація діяльності корпорації визначається такими об'єктивними факторами зовнішнього середовища, як стратегія і цілі, розмір організації, технологія, стадія життєвого циклу організації, організаційна форма. Виділяють такі основні параметри організаційних структур: складність, формалізація, централізація, спеціалізація, діапазон керованості, влада і контроль, персонал, адміністрування. Розподіл факторів на внутрішні і

зовнішні досить умовний, тому що внутрішнє і зовнішнє середовище організації знаходяться у тісному взаємозв'язку.

Список використаних джерел:

1. Кумз П., Уотсон М., Кампос К., Ньюелл Р., Уилсон Г. Цена корпоративного управління // Вестник McKinsey. – <http://www.vestnikmckinsey.ru/>. – 2003. – №1 (3).
2. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Академія. – 2001. – С. 108.
3. Кітєла І., Кіняєв О. Практика корпоративного управління в Україні. – К.: Міжнародна фінансова корпорація. – 2005. – С. 87.

ЛЮДСЬКИЙ ЧИННИК І ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Вітюк Оксана Вікторівна

студентка Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна

Виявлено, що кожна людина в своєму житті пізнає процес прийняття рішень на практиці, адже протягом дня ми приймаємо їх десятки, а протягом життя – тисячі. Для менеджера, на відміну від звичайних людей, прийняття рішень - це основна частина їх діяльності.

Визначено, що рішення являє собою форму управлінської діяльності, що відбиває зміст праці працівника; діяльність суб'єкта управління, яка спрямовується на досягнення цілей, поставлених перед об'єктом управління (керованою системою) – підприємством, його структурними підрозділами, працівниками.

Досліджено, що управлінський процес являє собою сукупний результат творчого процесу керованої системи та дій колективу (керуючої системи) з метою вирішення конкретної ситуації, яка виникла у зв'язку з функціонуванням системи [2,с.8]. Процес прийняття успішних рішень складається з етапів:

- виявлення та аналіз проблеми; формулювання цілей;
- виявлення альтернатив;
- попередній вибір кращої альтернативи;
- вивчення та оцінка альтернатив;
- експериментальна перевірка альтернатив;
- вибір найкращого варіанта рішення.

Виявлено, що організація - це складна система, рішення приймають люди, тому виділяють ряд факторів, які впливають на їх прийняття. До факторів відносять: особисті оцінки керівника (освіта, знання, вік, досвід, характер тощо), середовище прийняття рішень (врахування всіх ризиків під час прийняття рішень), інформаційні обмеження (рівень забезпечення інформацією), психологічні обмеження (особисті якості, особливості власної поведінки), взаємозалежність рішень та інші.

Досліджено, що на процес прийняття рішень також впливають такі чинники, як: поведінка менеджера, можливість застосування сучасних технічних засобів, наявність ефективних комунікацій та відповідність структури управління цілям та місії організації.

Проаналізовано, прийняття управлінських рішень як досить складний процес. Усі люди мислять по-різному, тому поводять себе неоднаково навіть при розв'язанні однієї проблеми. Це пояснюється широким розмаїттям особистісних факторів, а саме: [1,с.11] психічними процесами, станами та властивостями, які впливають на процес прийняття рішень. Існують такі види психологічних процесів, як: [2,с.28] пізнавальні, вольові, емоційні та мотиваційні. Пізнавальні або когнітивні процеси (інтуїція, сприйняття, пам'ять, мислення, увага й увага) серед них мають найважливіше значення у ході прийняття рішень. Психічні стани є основою реакції індивідуальності на внутрішні та зовнішні стимули і залежать від конкретної ситуації та від особистих психологічних властивостей людини. До них відносять: бадьорість, втома, інформаційне перевантаження, стрес, депресія тощо. Психологічні властивості поділяють на загальні (типові і фундаментальні особливості психіки) та індивідуальні (особливості сприйняття, мислення, вольові якості).

Було окреслено, що до впливу людського фактора відносять: професійні (рівень освіти, стаж роботи, професійну кваліфікацію, дисциплінованість, організаторські здібності, творчу активність), духовні (правова і екологічна культура, свобода особистості, внутрішня культура), соціально-психологічні (індивідуально-особистісні характеристики, інтелектуально-пізнавальний, емоційно-вольовий компоненти); якості колективу, які пов'язані з організаційною культурою підприємства. Дані компоненти взаємопов'язані і проявляються в комплексі при оптимальному прийнятті рішень через систему настанов, цінностей тощо.

Проаналізувавши діяльність менеджера, насамперед, як особистості, можна сказати, що в його економічному житті можуть проявлятися риси «відрив від реальності» та домінування власного бачення ситуації, тобто суб'єктивне уявлення про дійсність. Тому менеджеру потрібно вміти контролювати та організовувати перш за все себе, а також бути психологом для ефективного управління людьми та досягнення поставлених цілей.

Визначено, що рішення можуть прийматись інтуїтивно, тобто надання переваги відчуттю, проте важливо не переоцінювати фактор інтуїції і не зловживати ним на практиці прийняття управлінських рішень. В основі рішень, що ґрунтуються на судженнях лежать знання і досвід, але здоровий глузд не виявляється "системно" й "автоматично", тому даний спосіб прийняття рішень також не дає "гарантій". Оскільки рішення приймаються людьми, то "людський фактор" у значенні особистісних рис також проявляє себе.

Розглянуто особливості прийняття управлінських рішень в транснаціональній корпорації «Макдональдз»[3]. Сьогодні ця компанія обслуговує мільйони відвідувачів кожного дня, основна ціль якої звучить

так: «Бути кращим в світі рестораном швидкого обслуговування». Основні задачі: [3]

1. Персонал – створення таких умов праці, щоб люди самі прагнули до максимальної віддачі, на яку вони здатні;

2. Планета – бути відповідальним громадянином світу, який вносить реальний вклад для його розвитку;

3. Продукція – виготовляти продукцію, яка найбільш задовольняють потреби споживачів

4. Партнери – сприяти створенню і підтримці кращої партнерської мережі, формувати тісні взаємостосунки, засновані на чіткості та довірі.

5. Прибуток – забезпечити максимальний прибуток власникам акцій.

Охарактеризовано, що для компанії характерний демократичний стиль управління. Керівник поводить себе як один з членів колективу. В корпорації проводиться політика «3К: контакт, кооперація, координація»[3].

Контакт - працівники, якими правильно управляють завжди повинні знати, що їм робити. Завдяки контакту вони знають, що відбувається в ресторані в даний момент, яка ситуація може скластися і як вона може вплинути на їх діяльність.

Кооперація – менеджером є людина, яка створює дух командної роботи. Він знає, що робота буде виконуватись успішно, якщо працівники будуть допомагати один одному.

Координація – це здатність організовувати людей, продукти і обладнання до зміни і здійснення контролю за зміною .

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки: рівень розвитку цієї корпорації є результатом діяльності її керівників, які мають високий рівень професіоналізму, освідченості, розвинену логіку і пам'ять. Також їх можна охарактеризувати, як людей зі стійкою психікою, які вміють адекватно реагувати на ситуації, що виникають і відповідно до них прийняти вірне управлінське рішення.

Список використаних джерел:

1. Лесечко М. Д. Психологія управлінських рішень і створення ефективних команд : навч. посібник / М. Д. Лесечко, А. О. Чемерис, Р. М. Рудніцька. – ЛРІДУ УАДУ, 2003. – 100 с.

2. Петруня Ю. Є., Говоруха В. Б., Літовченко Б. В. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб./ за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

3. Офіційний сайт Макдональдз[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mcdonalds.ua/ukr/>

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Островська Ольга Василівна

студентка Національного авіаційного університету
м.Київ, Україна

Ефективність є соціально-економічною категорією, яку доцільно оцінювати стосовно певних факторів, що обумовлюють потенційні можливості того чи іншого ефекту. Ефективність розглядається як відносний ефект, результативність процесу, проекту, операції, визначені відношення ефекту, результату до витрат, видатків, що обумовили його одержання [1]. Ефективність організаційної стратегії збуту в умовах глобалізації, що означає процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації, може давати як економічний, так і соціальний ефекти.

Досліджено, що стратегія збуту – довготривале планування, методологія організації та управління збутом, що дозволяє успішно реалізувати філософію ведення збуту конкретним підприємством-продавцем. Існують такі стратегії збуту: стратегії просування, росту, цінового лідерства, виживання, стабілізації, товарна стратегія та інші [2].

Стратегія збуту повинна визначати [2]:

- типи посередників та їх роль в ланцюжку збуту, актуальна для стратегії просування;
- рівень селективності збуту, актуальна для стратегії росту;
- можливості опту і роздрібу, актуальна для товарної стратегії;
- потреби у обслуговуванні від незаконного продажу, актуальна для стратегії виживання;
- оптимальну структуру методів і каналів збуту, актуальна для стратегії стабілізації;
- структуру ціни для кінцевого покупця (споживача), актуальна для стратегії цінового лідерства.

Визначено, що однією з основних характеристик управління збутової діяльністю, є виділення суб'єкта управління. Це керівники і спеціалісти, які проводять функції у цій сфері діяльності компанії.

Досліджено, що менеджери з продажу – це ключові працівники торгової компанії, а також системи збуту, тому що саме вони формують збут і шукають покупців. Визначальним чинником роботи менеджера з продажу є рівень організаційної ієрархії, де вона перебуває.

Виявлено, що для досягнення високої ефективності організаційної стратегії збуту на підприємстві розробляється система оплати праці, система нефінансового стимулювання та політика роботи з клієнтами.

Оцінено, що розроблена система оплати праці спрямована на досягнення цілей компанії, саме збільшення обсягів продажів, виконання планів з продажів, скорочення обсягу простроченої дебіторської заборгованості, залучення нових клієнтів - і дистриб'юторів. Отже, запропонована система формує цільову поведінку менеджерів з продажу і стимулює їх до досягнення цілей компанії.

Система нефінансового стимулювання, куди входить надання максимальної знижки товару працівникам, підтримку корпоративного духу, створення почуття співпричетності і підвищення рівня мотивації.

Інші заходи спрямовані на впорядкування і систематизацію політики роботи з клієнтами [2].

Розробляється система підтримки, контролю та мотивації дистриб'ютора, куди входять [2]:

- система диференційованих знижок, мотивуюча дистриб'ютора виконувати всі пункти дистриб'юторської угоди;
- визначення звітності дистриб'ютора, що дозволяє отримувати повну інформацію про ринок, динаміку його розвитку та потреби клієнта;
- систему роботи зі скаргами клієнтів, що дозволить уникнути конфліктів і призведе до встановлення взаємовигідних взаємин і налагодженої оптимальної роботи.

Розглянуто ефективність організаційної стратегії збуту підприємства ПАТ «Roshen» в умовах глобалізації [3]. Сьогодні ПАТ «Roshen» - один з найбільших українських виробників кондитерської продукції.

У ПАТ «Roshen» розроблена безліч інструментів по стимулюванню збуту, до них відносять [3]:

1. Акції зниження цін у магазинах мережі.
2. Акції спеціальних цін: «Товар дня», «Ціна дня».
3. Формування збутової мережі за межами України, особливо в країнах Європи. А щоб продавати продукцію закордон потрібно щоб ця продукція відповідала міжнародним стандартам.

Керівництво ПАТ «Roshen» вважає, що проведення заходів щодо стимулювання збуту повинні носити короткостроковий характер, і постійно змінюватися, так, як споживач через визначений час, стає не сприйнятливий, до впливу.

Одним із сильних факторів послужило те, що компанія в порівнянні з конкурентами має найбільшу роздрібну мережу магазинів - більш 60, що є невід'ємною особливістю створення дискаунтерної мережі.

Особливим є і те, що підприємство робить і продає продукти власних торгових марок. З огляду на розмір мережі, і те, що споживачами продукції є також і фірми-конкуренти, це дуже вагомий аргумент [3].

Виходячи з цих факторів можна сказати, що для успішної роботи магазину з повним самообслуговуванням потрібно витримати наступні

фактори: стимулювання продажів, мерчендайзинг (викладення товарів у торговому залі), асортимент, керування торговим процесом і персоналом безпосередньо в магазині.

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки, що ефективність організаційної стратегії збуту підприємства в умовах глобалізації залежить від:

- різних заходів, які проводить підприємство, які безпосередньо впливають на торговельний оборот, розвиток, діяльність та успішність організації, оскільки в умовах глобалізації потрібно бути конкурентоспроможним ;

- розробки і введення різних систем акцій, бонусів та знижок, щоб зацікавити закордонного покупця;

- заходів спрямованих на впорядкування і систематизацію політики роботи з клієнтами, що забезпечує в умовах глобалізації співпрацю з постійними покупцями і певну стабільність;

- виконання планів з продажів, що забезпечує безперервність процесу виробництва;

- залучення нових клієнтів для подальшого розвитку виробництва.

Список використаних джерел:

1. Конюховський П.В. Математичні методи дослідження операцій в економіці.-Спб.: Пітер,2002.- 208с.
2. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті/ Ю. В. Лаврова - Харків: Изд-во ХНАДУ, 2012. - 227 с.
3. Офіційний сайт ПАТ «Roshen» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.roshen.com/ua>

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

Павленко Едуард Григорович

студент Національного авіаційного університету, м. Київ, Україна

Проаналізовано, що в умовах глобальної економічної кризи, пріоритетним завданням кожного підприємства є розробка заходів щодо запобігання банкрутства, координація дій персоналу, прийняття перспективних антикризових рішень і забезпечення тривалого функціонування цих структур. Невід'ємною частиною цих процесів є маркетингові дослідження. Центральна проблема сучасного бізнесу полягає не в дефіциті товарів, а в дефіциті споживачів. У більшості

галузей світові виробники можуть призвести набагато більше продукції, ніж в змозі купити світові споживачі. Надлишок виробничих потужностей утворюється через те, що конкуренти, діючи порізно, планують більше збільшення своєї ринкової частки, ніж реально можливо.

Виявлено, що будь-яка організація діє в умовах складного, мінливого маркетингового середовища. Якщо вона хоче розвиватися, їй потрібно виробляти і пропонувати щось, що має кошовну значущість споживача [2].

Підприємство має бути упевнено, що його цілі і можливості постійно зберігають актуальність для конкретного ринку. Деякі підприємства періодично передивляються свої цільові, стратегічні і тактичні установки. Вони покладаються на маркетинг як на основний комплексний засіб спостереження за ринком і пристосування до змін, що відбуваються в ньому. Маркетинг – це не просто реклама. Це скоріше всеосяжний процес пристосування до використання найбільш вигідних з ринкових можливостей, що відкриваються [3].

Визначено, що маркетингові дослідження являють собою збір, опрацювання й аналіз інформації про ситуацію на ринку, для прийняття відповідних рішень, з метою забезпечення належного функціонування підприємства.

Роль цих досліджень полягає в обробці та оцінці потреб споживачів, їх попиту на товари, враховуючи існуючу ситуацію на ринку, можливості організації та її потенціал для розвитку в потрібному напрямку і, звичайно, те, як маркетингові дослідження впливатимуть на систему менеджменту організації. За допомогою маркетингових досліджень виявляють ринкові можливості підприємства, можливість захоплення вигідних конкурентних позицій на ринку, зменшення ризику та збільшення шансів на результативний успіх всієї маркетингової діяльності. Кожну ринкову можливість потрібно оцінити з точки зору її відповідності цілям і ресурсам підприємства [2].

Було оцінено, що маркетингова стратегія і діяльність важливі не тільки на споживчих ринках. Наприклад, Вашому підприємству потрібно залучити гроші інвесторів, отже, Ви повинні знати, як «продати» себе інвестору. Вам також необхідно залучити до підприємства таланти. Для цього потрібно створити пропозицію, яка зацікавить найбільш підходящих для Вас людей. Незалежно від того, на кого спрямований Ваш маркетинг - на споживачів, інвесторів або кадри, Вам необхідно зрозуміти їх потреби та бажання. Потрібно завоювати їхню прихильність та зробити їм пропозицію, що перевершує за цінності пропозиції конкурентів [3].

Виявлено, що споживачі є одним з головних елементів, на які розрахована маркетингова політика підприємства. Вони досить відчутно впливають на діяльність підприємства. Можливості впливу на поведінку

споживача залежать від багатьох факторів — ступеня актуальності маркетингового повідомлення для споживача, рівня його підготовленості до сприйняття звернення, джерела маркетингової інформації тощо. Отже, аби налагодити збут продукції, треба ефективно реалізовувати маркетингову політику, зокрема роботу з клієнтами [2].

Розглянемо, як приклад, маркетингову політику Inc.«Apple».

Окреслено, що Inc.«Apple» - американська корпорація, що виробляє персональні та планшетні комп'ютери, аудіоплеєри, телефони, програмне забезпечення. Один з гігантів в області персональних комп'ютерів і сучасних багатозадачних операційних систем з графічним інтерфейсом.

Визначено, що вся маркетингова політика Inc.«Apple», всі рекламні ініціативи і весь її продуктивний ряд уже понад 20 років будуються на протиставленні себе решті світу ІТ. Думати інакше, інакше жити, працювати і розважатися – стало чи не найголовнішою ідеологічною основою компанії. Наприклад дизайн продукції Inc.«Apple» - водночас стильний і надзвичайно простий від того - комерційно успішний. Така «невигадливість» й стала запорукою ефективного менеджменту організації протягом довгих років.

Проаналізовано, що Inc.«Apple» завжди позиціонували себе як виробник насамперед якісної та надійної продукції. Без належного рівня якості жодна компанія не може розраховувати на довгостроковий і ґрунтовний успіх. Незалежно від розміру бюджетів та оригінальності маркетингових компаній, все в кінцевому рахунку залежить від якості продукту, що просувається на ринок.

Inc. «Apple» вдалося створити відчуття у споживачів, що вони купують преміальний продукт, що втілює якість і статус. Вони навіть упаковані гарно - ви тільки відкриваєте коробку, але вже відчуваєте радість і естетичне задоволення від покупки. В результаті, сформувалася велика група споживачів, які вірні тільки продуктам і сервісам даної компанії.

Основою для створення лояльності є задоволення споживачів. Це обов'язкова умова для того, щоб клієнти постійно користувалися продуктами і послугами компанії. Кожен провідний маркетолог знає, що постійні клієнти - основна міць бренду і фундамент успішного бізнесу. Тому, перш ніж шукати нових клієнтів, необхідно переконатися в тому, що вже існуючі споживачі задоволені.

Коли покупці готові за кілька днів до початку продажів нового продукту займати чергу і ночувати в наметах під проливним дощем, це говорить про те, що компанія досягла феноменального рівня. Створюючи справжніх фанатів, а не просто задоволених клієнтів, компанія гарантує собі стійке положення на довгі роки. На сьогоднішньому конкурентному ринку це дуже важливо[1].

Отже, можна стверджувати, що Inc.«Apple» дотрималась слів свого девізу: «Одної творчості мало - необхідно створити продукт, що зможе бути потрібним на ринку і не схожим на всі інші, необхідно "мислити інакше" і не прогадала.

Як висновок, можна зазначити, що найважливішим інструментом вдосконалення маркетингового середовища підприємства необхідно вважати організацію ефективної системи зворотного зв'язку, що включає маркетингові дослідження, рекламні акції і заходи щодо стимулювання збуту, інформаційну відвертість компанії. Хто ж, як не споживач може вказати на недоліки або необхідні реформації в маркетинговій діяльності підприємства та поліпшити систему його менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Банцекін О. П. На чем построен маркетинг «Apple»[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-46807/>
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – Київ: Лібра, 2006. – 720 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг від А до Я: 80 концепцій, які повинен знати кожен менеджер/ Філіп Котлер; Пер. з англ. - М.: Альпіна Паблишерз, 2010.-211с.

ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Тесля Дмитро Вадимович

аспірант Інституту регіональних досліджень НАН України,
викладач Львівського державного коледжу харчової і переробної
промисловості Національного університету харчових технологій

Сучасний етап розвитку України характеризується формуванням регіональної економіки, яка зумовлює вивчення та дослідження регіональних проблем та перспектив регіону, тобто його ринкового потенціалу. Розвиток внутрішніх регіональних ринків та потенціалу регіону залежить від функціонування та збалансованості регіонального маркетингу, який в свою чергу позиціонується двома складовими – попитом та пропозицією.

Попит внутрішнього регіонального ринку розглядають, як здатність ринку поглинути товари. До пропозицій внутрішнього регіонального ринку відносять здатність регіональних підприємств виготовляти товари або послуги, які будуть поглинуті споживачами. Попит і пропозиція на регіональному рівні змінюється в залежності від регіону – традиції, культура споживання та вік населення в кожному регіоні є неоднорідними.

Важливу роль у формуванні торговельної пропозиції на регіональному ринку відіграє виробничий потенціал, який

характеризується наявністю основних засобів, трудового потенціалу і ресурсного потенціалу регіону [1].

Проблеми оновлення та експлуатації застарілих основних засобів є актуальною для більшості регіонів України. Оновлення виробництва за допомогою модернізації та інноваційних процесів, збільшення інвестиційної привабливості регіону є актуальними завданнями в економічній політиці держави у сфері регіонального розвитку, оскільки невирішеність даних завдань призводить до технологічного відставання від розвинених країн та регіонів, тому що на обладнанні, яке є фізично та морально зношене неможливо виготовляти продукцію, яка буде конкурентоспроможною як у ціновому діапазоні, так і в якісних характеристиках у регіональному ринку, що в подальшому призводить до виведення капіталів з регіонів, імпортозалежності регіону, скорочення робочих місць і як наслідок збільшення безробіття у регіоні. Збільшення інвестицій та залучення нових капіталів на регіональному рівні зумовлює створення нових джерел фінансування та впровадження нових виробництв і технологій або їх модернізація, що є запорукою виготовлення нової продукції. [2].

Говорячи про регіональний маркетинг слід акцентувати увагу на проблемах розвитку трудового потенціалу регіону. Трудовий потенціал регіону представляє собою граничну можливість праці працездатного населення регіону. Він складається з декількох факторів. факторами трудового потенціалу регіону є економічний, організаційний, соціальний і демографічний. Дані характеристики є не однорідними в межах диференціації регіонів, тому рівень зайнятості населення відрізняється в залежності від регіону [3]. Державна політика трудового потенціалу повинна акцентувати увагу на окремий розвиток регіону, створюючи нові робочі місця в залежності від особливостей розвитку галузей регіону. Також до державної політики необхідно віднести і удосконалення регіональних вищих учбових закладів як необхідність підвищувати освіту та інтелектуально-професійні навички спеціалістів в залежності від регіону, особливо це стосується професій, яких є недостатньо на регіональному рівні і яких вимагає ринок праці регіону. Стержнем розвитку та підвищення ефективності трудового потенціалу регіону становить його інтелектуальний ресурс, оскільки саме від останнього залежить впровадження нових виробів (послуг), впровадження інноваційних виробництв, обслуговування новітніх систем виробництва

До ресурсного потенціалу регіону відносяться кліматичні умови, у якому розміщений регіон, природні ресурсів, які знаходяться на території регіону, а також історія регіону. Від кліматичних умов регіону залежить сфера виробництва та надання послуг регіону, а також споживчі властивості населення регіону, тобто його попит. До природних ресурсів можна віднести геологічне розташування регіону і його залежність, щодо створення виробництва у регіону, а також послуги, які можуть надаватися, в т. ч. готельні господарства, лікувальні підприємства та інші.

Інструментом найвищого рівня використання ресурсного потенціалу регіону є держана економічна політика регіонів, яка повинна враховувати фактори розміщення регіону, його історичні факти, кліматичні та географічні характеристики регіону.

Отже, виробничий потенціал регіону формується за допомогою трьох показників – використання основних засобів, трудового потенціалу регіону а також ресурсного потенціалу регіону. Державна економічна політика регіону зобов'язана враховувати фактори модернізації виробничого потенціалу регіону як сукупність підсистем, що її становлять. Модернізація виробництва, раціональне використання ресурсних потенціалів, а також розвиток трудового потенціалу – відноситься до першочергових завдань регіональної політики держави, оскільки нарощення виробничого потенціалу регіону призводить до збільшення пропозицій на внутрішньому регіональному рівні, а отже і збільшення капіталовкладень в регіон, зумовлює розвиток інвестиційної привабливості регіону.

Список використаних джерел:

1. Тесля Д.В., Шульц С.Л. Ринковий потенціал регіону: сутність і його складові / Тесля Д.В., Шульц С.Л. // Регіональна економіка. – 2014. - № 2 С.27-37
2. Тарасова Н.В. Стан основних засобів і тенденції відтворювальних процесів у промисловості України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11005/07-Tarasova.pdf>
3. Норкіна Т.П. Проблеми управління трудовим потенціалом регіону [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://donnasa.edu.ua/publish_house/journals/esgh/2010-3/04_norkina_skarbun_tarhanova.pdf

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Харчук С.А.

кандидат економічних наук, доцент, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Крокус І.

студентка, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

В ринкових умовах господарювання проблема мотивації персоналу в системі підходів до управління на підприємствах набула актуального значення, оскільки вирішення завдань, які стоять перед сучасними

підприємствами, можливе лише за умови застосування інструментів пов'язаних з підвищенням мотивації персоналу, створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємства до ефективної діяльності.

"Мотивація – це сукупність внутрішніх та зовнішніх сил руху, які спонукають людину до діяльності, задають межі та форми діяльності та надають цій діяльності напрям, який орієнтується на досягнення визначених цілей" [2, с. 144].

Сучасні підходи до мотивації персоналу формувалися під впливом основних теоретичних напрямів та зумовлюють потребу в орієнтації підприємств на сучасні динамічні умови розвитку в конкурентному середовищі, які вимагають конкретизації досліджень з розвитку та мотивації персоналу у системі управління на підприємствах.

Також на вибір засобів мотивації впливає стать та вік працівників, висновки були зроблені психологами з Оксфордського університету. Матеріальне заохочення впливає на незаміжніх жінок, що відсувають особисті питання на другий план, і на тих одружених чоловіків, які і далі дозволяють собі вести насичене особисте життя. На роботу заміжніх працівниць і неодружених чоловіків має позитивний вплив публічна похвала. Співробітники до 30 років дуже цінують знакові відмінності, наприклад, присвоєння звання "Кращий працівник року (тижня, місяця, відділу, тощо)". Такі висновки були зроблені після вивчення протягом шести років впливу різних видів заохочень на основні категорії працівників [1].

На основі проведених у 2011 році досліджень Київським міжнародним інститутом соціології, було виявлено, що тільки в 20 % людей основним мотивом діяльності являються гроші; 45% – жадають слави; 35% – шукають у роботі задоволення.

Впродовж останніх років спостерігається тенденція застосування закордонного досвіду щодо мотивування працівників. Оскільки дана система мотивації є ефективною та приносить позитивний результат, зокрема мотивація передбачає дотримання принципів: свобода діяльності менеджерів; створення сприятливих перспектив; використання тарифної системи оплати праці; погодинна форма оплати праці. Одним із сучасних нетрадиційних підходів до побудови системи матеріального стимулювання, який усе більше поширюється в зарубіжній практиці, є застосування моделей компенсаційної системи оплати праці, розрахованої на тривалу кар'єру працівника. Це пов'язане з намаганням роботодавця виконати одночасно такі завдання: знизити витрати на здійснення контрольних функцій; сприяти формуванню стабільного трудового колективу; зменшити витрати на навчання нових працівників через

зниження плинності кадрів; підвищити мотиваційний потенціал оплати праці працівників.

Так, наприклад, "навіть найуспішнішим світовим компаніям потрібно мотивувати своїх співробітників, щоб отримати найкращий рівень роботи. Не є винятком і міжнародний бренд "Apple". Одним із видів мотивації персоналу в цій компанії є матеріальна мотивація. Базова монетарна мотивація в компанії –

"можливість для створення багатства" є результатом володіння акціями компанії. Більшість працівників Apple отримують гранти акціями у вигляді винагороди за роботу. Сфокусувавши увагу на акціях, керівництво дає зрозуміти працівникам, що індивідуальний внесок важливий тільки на тлі загального успіху компанії. Даний підхід націлює працівника більше на досягнення загально корпоративного успіху, ніж на індивідуальні результати. Індивідуальна винагорода ґрунтується на результатах діяльності і складається з гранту акцій і грошової премії до 30% від базового окладу" [5].

Проте, премії та оплата грають не першочергову роль в мотивації персоналу в компанії. Основними факторами мотивації, залучення та утримання талантів є захоплююча робота. Те, що реально приваблює в роботі компанії – це знижка на продукти Apple, які даються кожному співробітнику компанії. Ці знижки підтримують і посилюють корпоративний акцент на продукті, тим самим підвищуючи успішність як самої компанії, так і кожного працівника [5].

Мотивація персоналу в системі сучасних підходів до управління на підприємствах сьогодні є дуже важливою складовою управління, так як комплексний і системний підхід до цієї проблеми майже відсутній, тому для підвищення результатів діяльності та стимулювання працівників необхідно заохочувати моральними або матеріальними методами, що дасть змогу суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Биканова О. Мотивація праці як важливий чинник забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.a/forum/53-482-1>.
2. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2006. – 670 с.
3. Маркіна І. А. Менеджмент підприємства. Науковий посібник для студентів вищих навчальних закладів / І. А. Маркіна. – К. : НМЦ "Укоопосвіта", 2000. – 268 с.

4. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
5. Уроки управління талантами від Apple [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hrm.ru/blog_uroki-upravlenija-talantami-ot-apple-kejjsy-ot-samojj-dorogojj-kompanii-mira-4_11675A.
6. Фіщук Н. Ю. Сучасні чинники мотивації праці в контексті теорії життєвого циклу організації / Н. Ю. Фіщук, Л. В. Поліщук, О. В. Поляруш // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2011. – №1. – С.125-130
7. Herzberg F. The Motivation to Work / F. Herzberg, B. Mausner, B. Snyderman. - New York : John Wiley, 1959.

ОБЛІК ТА АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ВИЯВЛЕННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ

Артюх Оксана Валентинівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету

Голубан Ганна Борисівна

студентка Одеського національного економічного університету

Останнім часом законодавчі та нормативні документи, що регламентують формування фонду оплати праці (ФОП) змінювалися досить часто і кардинально. Тому фахівцю з обліку важливо знати, як здійснювати нарахування тієї або іншої виплати в даний час, постійно слідкувати за законодавчими змінами у прожитковому мінімумі та мінімальній заробітній платі, оскільки від цих величин залежить розмір податкової соціальної пільги при утриманні податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), величина доходу, до якого застосовується податкова соціальна пільга, розмір єдиного соціального внеску (ЕСВ), що утримується із заробітної плати працівників тощо [7, стор. 141]. Тому на сучасному етапі залишається актуальним виявлення проблемних питань розрахунків по оплаті праці в обліку та аудиту для достовірного відображення інформації в фінансовій звітності.

Проблематика обліку та аудиту розрахунків з оплати праці досить актуальна в сучасній дійсності. З кожним роком вчені та експерти з обліку приділяють все більше уваги цій темі. Так, в призмі сьогодення займаються темою розрахунків такі вчені, Хлинiна Н.Б., Ярмiшко С.В., та інші.

Так, Хлинiна Н.Б охарактеризувала організацію аудиторської перевірки розрахунків з оплати праці, Ярмiшко С.В. дослідив проблемні питання з організації, автоматизації обліку розрахунків з оплати праці та запропонував напрямки удосконалення оплати праці.

Наукові напрацювання обґрунтовано розкривають окремі проблеми в обліку та аудиті розрахунків з оплати праці, але практика вимагає комплексного підходу до вирішення проблематики по даній темі, які потребують подальшого дослідження.

Метою статті є виявлення проблематики в обліку та аудиті розрахунків з оплати праці та ступінь її впливу на достовірність фінансової звітності.

Розрахунки з оплати праці займають об'ємну частину як в бухгалтерському обліку, так і під час аудиторської перевірки, оскільки ця ділянка досить специфічна та вимагає особливої уваги і зосередженості. Оплата праці - це стаття витрат, яка відіграє важливу роль у формуванні собівартості продукції, тому до неї завжди необхідно підходити з особливою увагою для забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві.

Під час перевірки розрахунків з оплати праці аудитором, з одного боку, важливо переконатися в дотриманні підприємством чинного законодавства про оплату праці, відсутності порушень умов оплати праці працівників, а з іншого боку - перевірити правильність здійснених відрахувань податків і зборів із заробітної плати працівників, а також відповідність відображення операцій в бухгалтерському обліку і достовірність їх висвітлення у фінансовій звітності підприємства.

Так, при здійсненні аудиторської перевірки з метою розкриття порушень в обліку розрахунків з оплати праці доцільно визначити дії аудитора:

1. Перевірка відсутності обов'язкових документів з обліку оплати праці і порушення вимог до їх оформлення.

Аудитору необхідно перевірити колективний договір, положення про оплату праці, положення про відпустки, положення про преміювання, посадові інструкції, та встановити відповідність даних документів чинному законодавству, з'ясувати, чи всі реквізити дотримані при складанні документів, якими особами вони затверджені, чи не погіршують ці документи умови праці та становище працівників порівняно з положеннями, встановленими Кодексом законів України про працю (КЗпП) [2].

2. Перевірка порушення термінів виплати авансу, заробітної плати.

Аудитору потрібно встановити, чи не порушені норми чинного законодавства в частині своєчасності виплати нарахувань, а у разі такого порушення з'ясувати, чи була нарахована та виплачена компенсація за таку затримку згідно з Законом України «Про оплату праці» [1].

3. Виявлення помилок при нарахуванні виплат за середнім заробітком в розрахунках лікарняних, відпускних.

Аудитору слід перевірити графік відпусток, наказів на відпустку, розрахунки днів наданої відпустки та середньої заробітної плати згідно с Постановою № 100 [4]. Це дасть змогу встановити, чи відповідають накази інформації, зазначеній у табелях обліку робочого часу, чи правильно зроблений розрахунок відпускних та компенсацій за

невикористану відпустку, чи не допускались випадки одночасного нарахування заробітної плати та відпускних за одні й ті самі дні. Аудитору також необхідно встановити правомірність нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності, допомоги по вагітності та пологах, правильність розрахунку днів, що підлягають оплаті за період знаходження на лікарняному, визначення загального трудового стажу, а також середньої заробітної плати, яка повинна розраховуватись згідно с Постановою № 1266 [5].

4. Виявлення в обліку неповного переліку виплат, що мають характер оплати праці.

Під час перевірки аудитору слід визначити обґрунтованість наданих премій, встановити підстави щодо їх надання, чи вірно розраховані суми премій у разі зазначення у наказах відсотків до окладу, чи правильно віднесені нараховані премії до фонду оплати праці. За виданими працівникам позиками аудитору необхідно пересвідчитися у наявності первинних документів щодо такого надання, визначити основні умови та обов'язки сторін, а також суми, що підлягають утриманню із заробітної плати. Потрібно також перевірити дотримання термінів повернення позик, відповідність утримань за такими позиками згідно з КЗпП.

5. Відсутність обліку наданої працівникам матеріальної вигоди.

Аудитору слід перевірити підстави такого надання, класифікувати відповідний вид допомоги, визначити правомірність та правильність здійснених утримань та нарахувань щодо виданої матеріальної допомоги.

6. Помилки у проведенні утримань та нарахувань податків і внесків.

У ході перевірки аудитору необхідно встановити, чи правильно зроблені розрахунки утримань, чи вірно визначений об'єкт оподаткування та застосовані ставки податків і внесків. Якщо були застосовані податкові соціальні пільги з ПДФО, слід перевірити правомірність такого застосування та наявність відповідних документів, які є підставою для їх застосування. Також необхідно перевірити податкову звітність підприємства та звітність, подану у Пенсійний фонд, порівняти показники, які відображені у звітності з даними бухгалтерського обліку.

7. Перевірка правильності проведення індексації окладів при зростанні цін в умовах інфляції.

Аудитору необхідно встановити, чи проводиться індексація грошових виплат у вигляді оплати праці на підприємстві, чи вірно визначаються базові періоди, як розраховується коефіцієнт індексації, чи правильно він застосовується до нарахованих доходів.

8. В бухгалтерському обліку та обліку у системі оподаткування неправильно визначається джерело нарахування заробітної плати.

Необхідно встановити правомірність віднесення до складу відповідних витрат суму нарахованої заробітної плати та нарахувань на

соціальні заходи, зв'язок таких витрат з господарською діяльністю підприємства згідно з нормами бухгалтерського законодавства та вимогами Податкового Кодексу України (ПКУ) [3].

До типових порушень розрахунків з оплати праці та їх вплив на достовірність фінансової звітності можна віднести [6, стор. 75]:

1. Суми нарахованої заробітної плати за даними первинних документів не відповідають даним облікових регістрів. Викривлення оборотів та залишків за рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», недійсність рядка «Кредиторська заборгованість» у звіті Про фінансовий стан підприємства.

2. Заниження (завищення) сум нарахованих податків та внесків у зв'язку з невірним розрахунком оподаткованих баз та ставок. Викривлення рядків «Кредиторська заборгованість за соціальним страхуванням» та «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» звіту Про фінансовий стан підприємства.

3. Порушення строків перерахування ЄСВ та ПДФО. Застосування до підприємства штрафних санкцій.

4. Використання коштів ФССТВП не за призначенням або за не підтвердженими документами. Невірний розрахунок допомоги з тимчасової непрацездатності або допомоги по вагітності та пологам. Викривлення розрахунків з ФССТВП, недостовірність рядка «Кредиторська заборгованість за соціальним страхуванням» звіту Про фінансовий стан підприємства.

5. Невірний розрахунок ПДФО - не включені виплати, які підлягають оподаткуванню. Заниження суми ПДФО, що підлягає перерахуванню до бюджету, недостовірність рядка «Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» звіту Про фінансовий стан підприємства та податкової звітності.

Отже, порушення у сфері розрахунків з оплати праці в обліку негативно впливають на достовірність показників бухгалтерського обліку та формування правдивої інформації у фінансовій та податковій звітності підприємства.

Таким чином, важливим напрямом удосконалення обліку розрахунків з оплати праці є правильна організація процесу, підприємство повинно підходити до неї обґрунтовано, враховуючи нормативно-правові акти, використовуючи результати наукових досліджень. Організація обліку розрахунків з працівниками повинна включати: розробку методики узагальнення заробітної плати; вибір регістрів аналітичного та синтетичного обліку; розподіл робіт між бухгалтерами та проведення оперативного контролю за правильністю розрахунків.

Чітка і прозора побудова аудиту розрахунків з оплати праці підвищує роль фінансового контролю за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємств.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.95 р. № 108/95-ВР. із змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>;
2. Кодекс законів України про працю від 10.12.71 р. № 322- VIII із змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>;
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010р № 2755-VI. із змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>;
4. Порядок обчислення середньої заробітної плати, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.95 р. № 100, зі змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>;
5. Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 26.09.01 р. № 1266 із змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>;
6. Хлинїна Н.Б. Аудит розрахунків з оплати праці та типові порушення, виявлені при його проведенні [Електронний ресурс] /Н.Б. Хлинїна//Економіка. Управління. Інновації . - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_30.pdf;
7. Ярмішко С. В. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та шляхи їх удосконалення [Електронний ресурс] / С. В. Ярмішко // Управління розвитком . - 2013. - № 15. - С. 140-142. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_15_63.pdf.

АУТСОРСІНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Нікулїна Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету

Найбороденко Анна Володимирівна

студентка Одеського національного економічного університету
м. Одеса

Аутсорсінг є самостійним економічним поняттям, що здійснюється як інструмент управління підприємством на різних рівнях менеджменту. Попри те, що аутсорсінг в усьому світі є досить раціональною формою

ведення господарської діяльності, в Україні спостерігається зворотна ситуація – лише мала кількість підприємств використовує послуги аутсорсінгових компаній.

Під час розгляду можливості передачі ведення бухгалтерського обліку на аутсорсінг присутній ряд причин, що негативно впливають на прийняття відповідних рішень. Серед таких причин можна виділити додаткові витрати сил або коштів на етапі переходу від старої бухгалтерії до роботи з аутсорсінговою компанією; певна втрата конфіденційності внутрішньої інформації внаслідок передачі документації; можливе зниження оперативності обліку для великих організацій – замовників, яке пов'язане з передачею бухгалтерського обліку аутсорсінговій компанії та відсутність досвіду співпраці з такими компаніями. Завдяки цьому існують певні бар'єри використання бухгалтерського аутсорсінгу. А недостатнє вивчення таких питань обумовлює актуальність цієї теми [4, стор. 164].

Дослідженню різних аспектів аутсорсінгу присвячені праці як закордонних, так і українських авторів. Серед них: Дж. Брайан, Д. Берсін, Є. Йордон, М. Морган, Б. Анікіна, І. Альтшулер, О. Каленський, Д. Михайлов, Е. Сафарова, І. Шуригіна та ін.

Бухгалтерський аутсорсінг як модель організації бізнесу виступає об'єктом дослідження.

Предметом є особливості використання бухгалтерського аутсорсінгу в процесі діяльності українських підприємств [5, стор. 33].

Автори визначили встановлення переваг і недоліків аутсорсінгу як форми організації обліку та окреслення шляхів подолання недоліків при веденні бухгалтерського обліку сторонньою організацією, за допомогою розвитку аутсорсінгових процесів у сучасній українській економіці [4, стор. 164].

Для досягнення цієї мети вирішено наступні задачі:

- розкрито сутність аутсорсінгу;
- встановлено переваги для організації, що користується послугами аутсорсінгу бухгалтерського обліку;
- виявлено негативні аспекти застосування аутсорсінгу в бухгалтерському обліку [5, стор. 34].

Аутсорсінг (*out* – зовнішній, *source* – джерело, ресурс) – метод оптимізації діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному предметі діяльності та передачі функцій, що не є профільними для компанії, та корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям. Сутність аутсорсінгу полягає в розподілі функцій згідно з принципом "залишаю собі тільки те, що здатен зробити краще за всіх, передаю зовнішньому виконавцю те, що він виконує краще за інших" [5, стор. 34].

Існує два варіанти бухгалтерського аутсорсінгу. Перший варіант передбачає ведення всієї бухгалтерії, другий варіант – передачу функцій по окремим ділянкам, наприклад облік виробничих запасів, облік основних засобів тощо [5, стор. 34].

Використання аутсорсінгу рекомендується на великих підприємствах, у корпораціях, де виникає найбільша ймовірність допущення помилок при веденні бухгалтерського обліку, а також в організаціях, які з певних причин змушені скорочувати робоче місце бухгалтера з метою зменшення фонду заробітної плати [2, стор. 134].

Бухгалтерський аутсорсінг становить винесення функцій, пов'язаних з організацією, веденням бухгалтерського обліку та складанням фінансової звітності на підприємстві, передачу їх для виконання аутсорсеру. Інакше кажучи, це передача підприємством виконання функцій своєї бухгалтерії іншій організації [3].

Є ситуації, коли таке бухгалтерське обслуговування фірм саме доречне та ефективне. Але розглянемо всі плюси та мінуси бухгалтерського аутсорсінгу.

А саме, плюсами аутсорсінгу є:

- економія на зарплаті штатного бухгалтера або навіть цілого відділу бухгалтерії;
- не треба робити відрахування до фонду заробітної плати;
- не треба оплачувати курси підвищення кваліфікації для бухгалтерів;
- відбувається економія на оренді приміщення - не треба обладнати додаткові робочі місця;
- економія на спеціалізованому програмному забезпеченні та його постійному оновленні;
- не треба купувати спеціальну літературу, довідкові матеріали, виписувати журнали тощо;
- не треба спілкуватися з контролюючими органами;
- відсутня необхідність організувати відпустку бухгалтеру;
- не треба оплачувати лікарняні;
- виключаються трудові спори, питання щодо звільнення, скорочення працівників;
- немає необхідності перевіряти зміни в законодавстві, податковому кодексі і т.п.;
- відшкодування штрафів і неустойок за неправильне ведення бухгалтерського обліку за рахунок компанії–аутсорсера;
- відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому за рахунок зниження витрат, пов'язаних із комерційною

діяльністю, пошуку найбільш оптимальних режимів оподаткування, взаємодії з податковими органами тощо;

- здійснюється збільшення капіталізації: за допомогою аутсорсінгу можна частково перерозподілити інвестиційний капітал у стратегічно більш важливу для підприємства діяльність [3].

Насправді бухгалтерський аутсорсінг має багато переваг. Так як діяльність компаній-аутсорсерів не лише не суперечить дійсному законодавству, то і привабливо виглядає для організацій, які прагнуть зекономити свій час та можливий ризик виникнення помилок при веденні бухгалтерського обліку. Однак головною перевагою делегування бухгалтерських функцій все ж є фактор відповідальності за можливі штрафні санкції, неустойки та пені, що виникають як результат помилок в обліку. Адже застосування послуг спеціалізованої компанії з ведення обліку передбачає присутність договірної відповідальності за збитки. У більшості випадків, це відповідальність за своєчасність надання звітів у контролюючі органи, за правильність нарахування податків, за відповідність ведення бухгалтерського і податкового обліку чинному законодавству. Але і ця перевага має винятки. Аутсорсінгова компанія за чинним законодавством не може бути законним представником при вирішенні податкових та інших суперечок, якщо тільки цей пункт не прописаний в договорі, і в цьому є суттєвий недолік [4, стор. 165].

Тим не менш, незважаючи на існування попиту на послуги аутсорсінгу і численні його переваги, що визначаються багатьма науковцями і практиками різних країн, вони мають ряд суттєвих недоліків, що обмежують використання таких послуг на ринку України, а саме:

- конфіденційна інформація може бути втрачена;
- зниження оперативності в обліку. Це характерно для великого бізнесу з великим обсягом господарських операцій;
- слабка контрольованість діяльності компанії з аутсорсінгу;
- може бути відсутня у організації, яка надає бухгалтерські послуги спеціалізація в тому виді економічної діяльності, якою займається клієнт;
- загроза банкрутства аутсорсінгової компанії, і це може спричинити додаткові проблеми з пошуку іншої аутсорсінгової фірми та передачі їй всіх справ.

Однак взявши до уваги вищесказане, плюсів набагато більше. І їх можна ще збільшити, шляхом грамотного укладання договору на надання бухгалтерських послуг.

В число пунктів договору на надання бухгалтерських послуг бажано включити наступні:

- складання та здача бухгалтерських та податкових звітів, надання всіх потрібних за законом відомостей і документів до податкової та інших контролюючих органів та фондів в необхідному обсязі, і терміни, встановлені законами;

- своєчасне надання організацією, що надає бухгалтерські послуги інформації необхідної клієнту з усіх питань та стосовно його діяльності;

- надання роз'яснень податковій службі з усіх питань, які стосуються бухгалтерського обліку підприємства клієнта;

- сплата штрафів організацією, що надає бухгалтерські послуги за допущені помилки, неправильне ведення бухгалтерського обліку, несвоєчасну здачу звітів тощо. Виняток становлять випадки, коли штрафи нараховані з вини клієнта [3].

Але більшість керівників із скептицизмом відноситься до аутсорсінгових компаній, тому що є можливість витоку інформації. Задля того, щоб уникнути можливості розголошення інформації, організації мають дуже ретельно обирати компанію-аутсорсера. Для того, щоб відібрати таких аутсорсерів існують основні критерії з метою уникнення майбутньої співпраці з такими фірмами:

- у договорі повинно вказуватися, що фірма-аутсорсер зобов'язується тримати в таємниці всю отриману інформацію про діяльність організації-клієнта і несе повну відповідальність у випадку недобросовісного здійснення своїх обов'язків;

- штат персоналу аутсорсінгової компанії повинен бути різновіковим;

- бажано, щоб фірма-аутсорсер надавала комплексний вид послуг;

- фірма-аутсорсер повинна бути юридичною особою [2, стор. 134].

На сьогодні бухгалтерський аутсорсінг регулюється лише ст. 8 закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1].

Таким чином можна зробити наступні висновки. При здійсненні бухгалтерського обліку фірмами-аутсорсерами мінімізується можливість виникнення помилок, пов'язаних із некомпетентністю, недобросовісністю, неухважністю, оскільки в таких компаніях працює колектив висококваліфікованих спеціалістів, тому неухважність одного бухгалтера компенсується уважністю всіх інших; виключається можливість суб'єктивізму, оскільки облік проводиться людьми, які є незалежними та незацікавленими в результатах бухгалтерської діяльності. Тому застосування аутсорсінгу в умовах постійного прогресу є необхідним, адже передбачає досягнення необхідного результату при найменших зусиллях та гарантує правильні результати бухгалтерського обліку [2, стор. 135].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV.
2. Друб В. М. «Бухгалтерський аутсорсінг», «Управління розвитком», №15(155), 2013
3. Електронний ресурс: <http://bestsaldo.com/autsorsing-buhgalterskih-uslug-plyusy-i-minusyi/>
4. Писарчук О.В., Яртим І.А. (Харківський національний економічний університет, м. Харків) [Електронний ресурс] / Писарчук О.В., Яртим І.А.// Режим доступу: <http://old.nuwm.rv.ua/methods/asp/vd1/Vek5323.pdf>
5. Фімушкіна В. А. «Сучасний стан, переваги та недоліки аутсорсингу бухгалтерського обліку», «Управління розвитком», №17(157), 2013

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ

Патряк Олександра Тарасівна

здобувач кафедри обліку у державному секторі економіки та сфері послуг,
Тернопільський національний економічний університет

Корпоративна власність, корпоративна культура, корпоративне управління – все частіше вживані нами словосполучення пов'язані з поняттям «корпоративні права».

Механізм управління корпоративними правами і зв'язок його з системою бухгалтерського обліку є досить складним і на сьогодні залишаються відносно новим та недостатньо дослідженим явищем у діяльності суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

Дослідженню проблеми обліку в управлінні корпоративними правами приділяли у своїх працях вчені: М. Т. Білуха, О. М. Брадул, Ф. Ф. Бутинець, В. М. Жук, В. А. Євтушевський, В. М. Костюченко, М.Р. Лучко, Я.Д. Крупка, О.І.Пилипенко, В. Хомко.

Сьогодні ні у зарубіжній, ні у вітчизняній літературі не існує єдиного визначення корпоративного управління. У рамках вузького підходу під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент, іноді подають як систему органів управління. У ширшому розумінні як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність господарських товариств.

Насамперед, корпоративне управління можна розглядати як управління корпоративними правами [2 с. 54].

Таке визначення є найбільш загальним, оскільки управління корпоративними правами стосується усіх їх власників.

В. А. Євушевський під поняттям „корпоративне управління” розуміє „процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна в процесі його ліквідації” [2 с. 56].

Д. О. Баюра категорію «корпоративне управління» визначає як «систему цілеспрямованого формування процесу діяльності акціонерного товариства (корпорації) та впливу між акціонерами і зацікавленими особами» [1, с.62].

Таким чином, управління корпоративними правами це складна система економічних відносин, що включає багато зовнішніх і внутрішніх елементів і являє собою процес регулювання власником руху його корпоративних прав з метою одержання прибутку та управління підприємством.

Бухгалтерський облік як інформаційна система забезпечує здійснення комплексу управлінських заходів і є забезпечувальною ланкою у системі управління корпоративними правами, а також єдиною системою надання інформації про стан корпоративних прав власників та емітентів, яка призначена впорядковувати вхідну та вихідну інформацію відповідно до потреб управління. При цьому внутрішня структура системи бухгалтерського обліку змінюється у напрямі своєчасного забезпечення й отримання в повному обсязі вихідної інформації для вивчення її різними користувачами. [3]

Достовірність інформації, що розкривається товариством мусить бути забезпечена завдяки:

1. Впровадженню міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, завдяки яким суб'єкти господарювання отримали більше самостійності в організації бухгалтерського обліку, виборі способів і методів ведення бухгалтерського обліку, розробці форм управлінської звітності, що реалізується через облікову політику.

2. Проведенню незалежного зовнішнього аудита, з метою забезпечення об'єктивної оцінки та підтвердження достовірності й повноти фінансової звітності товариства.

3. Здійснення ефективного внутрішнього контролю за достовірністю, своєчасністю, доступністю інформації управлінцям з метою забезпечення прийняття оптимальних рішень.

Варто відзначити, що до складової системи управління корпоративними правами належать також системи аналізу процесів та явищ господарської діяльності корпорацій, планування завдань та цілей, а також контроль, спостереження та перевірка суб'єкта господарювання.

Крім того, роль бухгалтерського обліку в управлінні корпоративними правами застосовуючи принципи та елементи облікової

політики, передбачає створення внутрішніх управлінських структур, які сприяють ефективному функціонуванню корпорації, забезпечують баланс інтересів різних груп акціонерів.

Отже, удосконалення системи управління корпоративними правами повинно здійснюватися для введення обліку цих прав, ефективне управління корпоративними правами має містити заходи щодо належного захисту прав інвесторів, надійної системи управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності.

Список використаних джерел:

1. Баюра Д. О. Корпоративне управління як об'єкт наукового дослідження [Текст] / Баюра Д. О. //Наукове видання. Вісник Київського національного університету. Економіка / за ред. В.Д. Базилевича. –К.:Вид-во КНУ . 2008 . – Вип. . 99 - 100 –120 с.
2. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління [Текст] : навч. Посібник/ Євтушевський В. А. – К.: Знання - Прес, 2002. – 318 с.
3. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку [Текст]: монографія // О.І.Пилипенко. –Житомир: ФОП Кузьмін Д.Л., 2010.– 612с.

ВИДИ АНАЛІЗУ ТА СПОСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Мошенська А.В.

аспірант кафедри вищої математики ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима
Гетьмана"

Економічна ефективність реклами характеризується впливом рекламних звернень підприємства на його збут і враховує такі показники як рівень прибутку, частки ринку і т.п. Формалізація при моделюванні повинна враховувати не тільки складне відокремлення рекламних зусиль від інших, які стосуються, наприклад, просування продукції підприємства, а також і вплив конкуренції, економічного та політичного клімату, технологічні чинники та соціокультурне середовище.

Для оцінки економічної ефективності рекламних звернень підприємства необхідно порівняти об'єми збуту продукції підприємства до і після рекламних звернень, а також проаналізувати співвідношення одержаних доходів з витратами на рекламні звернення.

Таким чином, аналіз ефективності рекламних звернень підприємства проводиться на основі моделювання реакції ринку. Цільовою функцією при моделюванні найчастіше визначають збут, прибуток або частку ринку. За незалежні змінні обирають витрати на рекламні звернення та інші технологічні параметри.

Ефективність рекламних звернень підприємства може бути оцінена: позитивно, коли витрати на рекламні звернення менше додаткового прибутку; негативно, коли витрати на рекламні звернення перевищують додатковий прибуток; нейтрально, коли витрати на рекламні звернення рівні додатковому прибутку.

На Рис.1 представлені види аналізу ефективності рекламних звернень підприємства.



Рис.1. Види аналізу ефективності рекламних звернень підприємства

Класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства представлена на Рис.2. Усі розглянуті способи визначення ефективності рекламних звернень підприємства взагалі ґрунтуються як правило на реальних відгуках на рекламні звернення. Однак, для підприємства важливим завданням на стадіях створення нового рекламного звернення або перед початком реалізації нової стратегії є завчасна оцінка ефективності від зміни рекламного звернення. Тому всі способи представлені на Рис.2 повинні виявляти потенційно можливу аудиторію, цільову аудиторію, а також частку відгуків цільової аудиторії на рекламні звернення підприємства. В економічній літературі існує три функціональні залежності функції реакції збуту на рекламні звернення підприємства: лінійна, увігнута (зі збільшенням інтенсивності рекламних звернень темпи зростання збуту знижуються) і S-подібна (логістична).



Рис.2.Класифікація способів визначення ефективності рекламних звернень підприємства

Лінійний ефект малоймовірний зважаючи на те, що збут збільшується зі збільшенням рекламних звернень. Випуклий ефект говорить про невстановлений рівень рекламних звернень. Найбільш підходящою можна виокремити S - подібну криву, яка показує що із-за перенасиченості ринку на деякому етапі інвестиції в рекламні звернення стають неефективними.

Список використаних джерел:

1. Guadagni, P., & Little, J. D. C. (1983). A logit model of brand choice calibrated on scanner data. *Marketing Science*, 2, 203–238.
2. Tellis, G. J. (1986). Beyond the many faces of price: An integration of pricing strategies. *Journal of Marketing*, 50, 146–160.

ОСНОВНІ ВЕКТОРИ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Бакаїм Наталія Ярославівна

аспірантка Львівського національного університету ім. Івана Франка

Жодна країна, що прагне стабільного економічного розвитку не досягла цього інакше ніж шляхом реформ. Інколи вони носять поступальний характер, а часом потрібний радикальний підхід до змін. Українська економіка, в тому числі банківський сектор є «територією», що потребує радикальних підходів. Поступові, поодинокі заходи, намагання економістів, фінансистів змінити ситуацію в країні натрапляють на складні чиновницькі схеми, що зводять спроби здійснення реформ, які конче необхідні, нанівець.

Банківська система України внаслідок непродуманої політики НБУ, уряду, соціальної і економічної нестабільності переживає складний період. Необхідність структурних змін неминуча.

Вихідним моментом у реформуванні залишається виконання вимоги до банків щодо підвищення розміру регулятивного капіталу[1]:

- з 120 млн.грн. до рівня 500 млн.грн. до кінця 2014 року;
- до 750 млн.грн. до кінця 2018 року.

Разом з цим планується проведення стрес-тестування банків кожні два роки. Це неодмінно ж призведе до скорочення, злиття банків і матиме як позитивні так і негативні наслідки. Серед позитивних – стабільність функціонування банківської системи. Серед негативних – зменшення конкуренції і монополізація ринку.

Приведення розміру регулятивного капіталу до вищезазначених розмірів є простим критерієм для формування стабільної банківської системи, проте, на нашу думку, і поверхневим водночас, адже його необхідно розглядати в комплексі з оцінкою повноцінності виконання банками своїх основних функцій, серед яких:

- залучення депозитів;
- надання кредитів;
- якість відображення реального фінансового стану у звітності.

Важливим чинником дестабілізації банківської системи став стихійний відтік депозитів, який з початку 2014 року станом на 4 червня склав близько 86 млрд грн, або 19,2%[2].

Наявність функціонування довгострокової ресурсної бази для банків може забезпечити заборона на законодавчому рівні дострокового розірвання депозитних угод.

Цікавою в цьому питанні є практика Заходу. В Австрії, наприклад, дострокове вилучення вкладу розглядається як кредит. За нього має бути сплачено 1% від достроково вилученої суми за кожний місяць, який залишився до строку закриття депозиту. У Великобританії взагалі немає такого поняття, як терміновий внесок, проте закони визначають можливість дострокового зняття депозитів, включаючи штрафи за дострокове розірвання договору [3].

Серед позитивних сторін впровадження заборони – суттєве зниження ризиків раптової втрати ліквідності банками, серед негативу – низька довіра клієнтів, фінансова неграмотність, нерозуміння дії даного положення, його необхідності.

Наступним моментом у механізмі реформування є повернення довіри до національної валюти і сприяння дедоларизації вкладів, що при аномальних стрибках курсу долара неможливе. Очевидно, що на даний час вартість гривні щодо долара і євро через ситуацію на Сході країни, політичну напругу, економічну нестабільність суттєво занижена.

В той же час, НБУ планує збільшити суми і частки депозитів у гривні до 80% [4], хоча механізм реалізації цих положень досі незрозумілий

Важливим кроком у реформуванні банківської системи має стати зменшення відсоткових ставок за депозитами і кредитами. НБУ в цьому напрямку планує затвердження відсотків на такому рівні [4]:

- депозити (на рівні 3-4%);
- кредити (на рівні 7-8%).

Україна є однією країною з небагатьох, де ставки за депозитами сягають 20%-25%. На основі ставок за депозитами можна простежити тенденцію відсоткових ставок кредитних продуктів. Адже, зазвичай, при великих відсотках на депозит, ставки за кредитами теж високі. Проте, високі ставки по депозитах – є лише яскравим свідченням нестачі пасивів для здійснення своєї діяльності, низьку платоспроможність і потребують негайного втручання основного регулятора банківської системи.

Для порівняння, у США, Німеччині, Франції ставки по депозитах складають 0,5%, а по кредитах до 11-15% [5]. Спостерігається значна різниця між відсотками на депозит і під кредит.

Крім цього, необхідно посилення як зовнішнього так і внутрішнього контролю над кредитними операціями. Необхідні вищі вимоги до позичальника, побудова нових якісно інших підходів до формування взаємовідносин з клієнтами. Банкам також доцільно відмовитися від стимулювання нераціональної економічної поведінки. Адже, якщо банк

видає кредити на речі, які клієнту не по кишені, то в результаті постраждає і сам банк.

Щоб реалізувати реформи у кредитній і депозитній політиці банків необхідно на глобальному рівні:

- знизити ризик країни;
- знаходження надійного і дешевого джерела формування пасивів;
- підвищення суверенного рейтингу.

Стабільність і розвиток банківської системи залежить від розвитку реального сектору економіки.

Отже, необхідно розвивати кредитування за такими напрямками:

- інвестиційне кредитування;
- кредитування малого і середнього бізнесу;
- іпотечне кредитування.

Цей комплекс заходів, в свою чергу, потребує консенсусу інших органів державної влади на яких НБУ не має впливу.

Завершальною повинна стати реформа самої структури НБУ, а саме залучення під контроль НБУ[4]:

1. до кінця 2014:

- кредитні спілки;
- кредитні бюро;
- ломбарди.

2. до кінця 2015 - страхові компанії.

3. до кінця 2016 - ринок цінних паперів

В такій ситуації теж можна виділити позитивні і негативні моменти. Серед негативних відсутність диференціації контролю, перехресного контролю.

Без сумніву, зміни в банківській системі потрібні. Комплекс вищезазначених реформ несе в собі як переваги, так і загрози. Завдання НБУ в даному випадку зменшити загрози і провести роз'яснювальну політику щодо можливості отримання потенційних переваг від здійснення запропонованих реформ для усіх суб'єктів банківської діяльності на мікро- і макрорівнях.

Список використаних джерел:

1. ТОП-10 реформ банківської системи до 2020 року [Електронний ресурс] - Режим доступу:<http://bankografo.com/reformi-bankivskoyi-sistemi-ochima-kliyentiv.html>
2. Відтік депозитів фізичних осіб в Україні з початку 2014 року склав 86 млрд грн. [Електронний ресурс] - Режим доступу:<http://news.finance.ua>
3. Депозити знову хочуть «заморозити» [Електронний ресурс] - Режим доступу:<http://vsim.ua/Groshi/depoziti-znovu-hochut-zamoroziti-156459.html>

4. НБУ скоротить третину персоналу, підвищить вимоги до капіталу, і створить мегарегулятор [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://news.finance.ua>

5. ТОП-10 ставок за депозитами в світі [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/top-10-stavok-za-depozytamy-v-sviti.html>.

ПОРІВНЯННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Баховська Ліля Ярославівна
магістр фінансів

Головним завданням банківської системи будь-якої країни є підтримка економічного зростання шляхом підкріплення економіки необхідними фінансовими ресурсами.

Українська банківська система відрізняється значною мірою ризику, особливо в сучасних умовах збільшення масштабів банківської діяльності, розширення спектру банківських операцій, підвищення складності банківських технологій та посилення банківської конкуренції. Станом на 1 січня 2014 року в Україні, за даними Національного банку України, налічується 180 діючих комерційних банків, з яких 11 знаходяться у стадії ліквідації. Загальні активи всіх банків складають 1 трильйон 278 мільярдів гривень, що на 13,38% більше ніж роком раніше (1127 млрд. грн. на 01.01.2013) [1]. За 2013 рік, загальний прибуток всіх банків становив близько 1,436 мільярда гривень [2].

До переліку найбільших банків України входять: Приватбанк, Ощадбанк, Дельта банк, Укресімбанк, Райффайзенбанк Аваль, Сбербанк Росії, UniCredit (Укрсоцбанк), ПУМБ, Фінанси та кредит, Укрсиббанк, Віейбі банк, Альфа –банк, Промінвестбанк, ВТБ банк, Брокбізнесбанк, ОТП банк, Укргазбанк, Надра, Банк Форум, ІМЕКСБАНК, Київська Русь, Банк кредит ДНІПРО.

Лідерами ринку депозитів за обсягом загального депозитного портфелю лишаються великі системні банки Приватбанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Дельта, ПУМБ.

Банківський сектор України є доволі мінливим, тому особливо важливим є його дослідження у динаміці [3, с. 325]. Протягом періоду 2009–2013 рр. відбувся ряд змін, як у політиці управління залученими коштами фінансово-кредитних установ, так і загалом у економіці держави.

Таблиця 1

Динаміка залучення коштів фізичних та юридичних осіб банками України
на власні депозитні рахунки за 2009-2013 рр.

млрд. грн.

№	Назва банківської установи	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Зміна показника за період 2009 – 2013 рр.	
							в сумі	Темп приросту, %
1	ПРИВАТБАНК	49,835	75,182	91,840	106,342	133,551	83,716	167,99
2	ОТП БАНК	7,117	7,785	8,699	8,966	9,537	2,420	34,00
3	АЛЬФА-БАНК	7,420	9,652	12,173	14,376	15,831	8,411	113,36
4	ПУМБ	19,424	27,331	31,681	44,840	42,970	23,546	121,22
5	УКРЕКСІМБАНК	5,764	8,003	20,093	17,464	20,443	14,679	254,67
6	ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	6,985	10,124	10,716	12,252	16,342	9,357	133,96
7	УКРСОЦБАНК	12,339	15,336	17,707	18,340	21,611	9,272	75,14
8	ОЩАДБАНК	24,523	24,420	38,584	39,399	46,340	21,817	88,97
9	НАДРА	8,519	7,781	8,666	8,740	13,051	4,532	53,20
10	БРОКБІЗНЕС-БАНК	7,519	9,168	11,590	12,339	10,863	3,289	44,47
11	ВСІ БАНКИ УКРАЇНИ	190,465	439,445	524,908	597,631	702,914	512,449	269,05

Проаналізувавши динаміку залучення коштів юридичних та фізичних, найбільшими банками України у період 2009– 2013 років, варто відзначити те, що позитивним є загальне зростання коштів на депозитних рахунках банків – а саме у 2009 році було залучено 190,465 млрд. грн., тоді як у підсумку 2013 року дана сума збільшилась на 512,449 млрд. грн. і становила 702,914 млрд. грн., що характеризує збільшення довіри до банківських установ у посткризовий

період. Цікавою є тенденція до збільшення зобов'язань за аналізований період всіма розглянутими банками. Так загальна сума депозитних коштів ПАТ КБ Приватбанк збільшилась на 83,716 млрд. грн., чи на 167,99%, банку УКРЕКСІМБАНК – на 14,679 млрд. грн. чи на 254,67%, ОЩАДБАНКУ – на 21,817 млрд. грн., чи на 4,257%, банку ПУМБ – на 23,546 млрд. грн., чи 4,594%, банку ОТП – лише на 2,420 млрд. грн. чи 0,472%.

Динаміка збільшення депозитних коштів, простежується впродовж усього періоду, що наглядно продемонстровано на рисунку 1 та у таблиці 1.

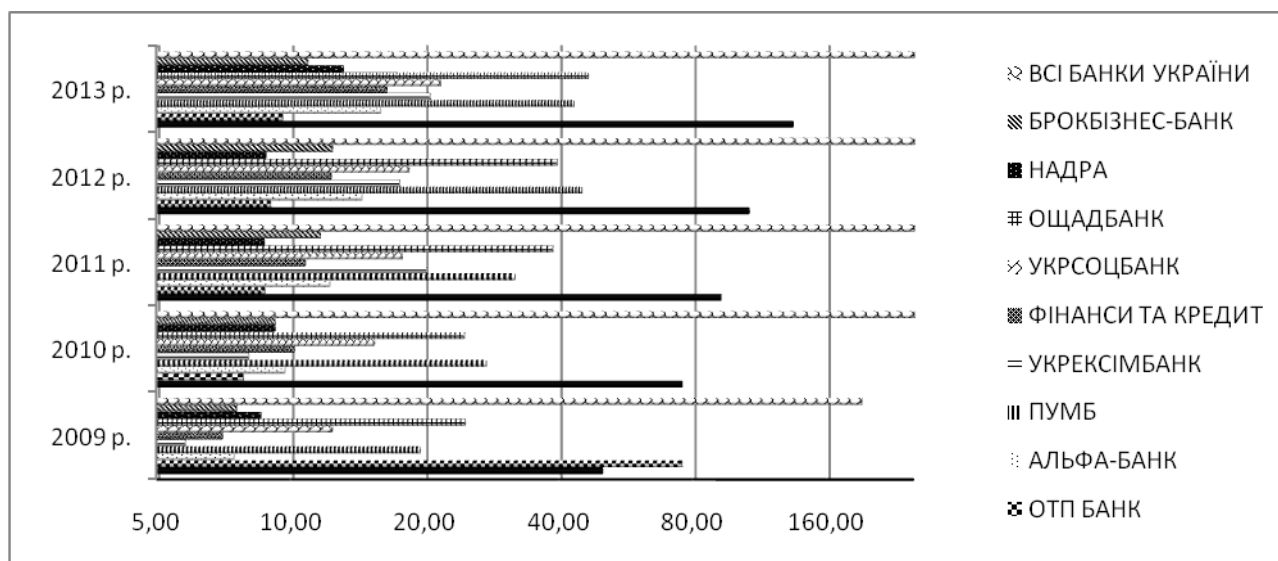


Рис. 1. Динаміка залучення коштів фізичних та юридичних осіб банками України на власні депозитні рахунки за 2009-2013 рр. (млрд. грн.)

Стабілізація ситуації протягом 2009 – 2013 років сприяла зростанню обсягів депозитних ресурсів в банківській системі України. Будь-який банк розробляє власну стратегію і тактику залученні депозитних коштів. З огляду на це структура та обсяги депозитів в банках суттєво різняться.

Список використаних джерел:

1. Офіційний web-сайт НБУ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
2. Офіційний web-сайт Асоціації українських банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua).
3. Мороз А. М. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – [3-тє вид]. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с

ФІНАНСОВИЙ ОМБУДСМЕН НА РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Дзюнь Олена Богданівна

аспірантка кафедри управління національним господарством та економічної політики Національної академії державного управління при Президентові України

У системі захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг України відсутній дієвий механізм досудового вирішення конфліктних ситуацій між фінансовими установами та споживачами небанківських

фінансових послуг. Така ситуація гальмує розгляд спорів і збільшує навантаження на судову систему. В свою чергу споживачі повинні мати доступ до незатратних механізмів захисту від порушень при наданні послуг небанківськими фінансовими установами.

Вирішити означену проблему були спроби ще у рамках виконання Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг, схваленої Урядом у 2009 році, відповідно до якої зазначалося про відсутність дієвого механізму досудового розв'язання конфліктних ситуацій [1]. Саме цим актом та Планом заходів щодо її реалізації ставилося завдання створити правовий механізм досудового розгляду скарг споживачів та розв'язання спорів між небанківськими фінансовими установами і споживачами [2]. Разом з тим, на сьогодні такий механізм в Україні не запроваджений.

Основним елементом механізму досудового вирішення спорів є так звана третя сторона, яка допомагає споживачам і надавачам фінансових послуг вирішити спори шляхом прийняття обґрунтованого та прийнятного для обох сторін рішення. Такою третьою стороною, відповідно до європейської практики, може бути інститут фінансового омбудсмена. Найчастіше фінансові омбудсмени вирішують спори, що виникли в банківській сфері, на ринку цінних паперів і у сфері страхових послуг.

Перш ніж вдатись до послуг фінансового омбудсмена клієнти повинні спробувати вирішити спірні питання безпосередньо зі своєю фінансовою установою. Якщо не вдасться владнати суперечку шляхом консенсусу, фінансовий омбудсмен виступатиме в якості третейського судді. Він перевірить обставини кожної скарги, надасть свої рекомендації та винесе рішення по справі згідно відповідного законодавства. Фінансовий омбудсмен розглядає відносно невеликі справи, сума по яких не перевищує певного ліміту (наприклад в Німеччині 5 000 євро). По таким справам у багатьох країнах рішення фінансового омбудсмена є обов'язковими для виконання. Інститут фінансового омбудсмена зазвичай очолює людина, яка сама є омбудсменом.

Інститути фінансового омбудсмена можуть створюватись за приватною ініціативою, або державою. Як правило, це недержавна організація, що діє відповідно до приватного права та фінансується групою фінансових установ. Незалежність та неупередженість фінансового омбудсмена є надзвичайно важливими для розгортання позитивних якостей цієї схеми.

Інститут фінансового омбудсмена є корисним доповненням, а не заміником судової системи. Ця модель є привабливою альтернативою для вирішення суперечок та довела свою значимість в багатьох країнах.

Ефективно функціонуючий інститут фінансового омбудсмена буде вигідним усім учасникам ринку: права споживачів будуть краще захищені

та стандарти послуг будуть вищими. Це може суттєво покращити імідж фінансової сфери, зміцнити довіру до фінансових компаній, які є учасниками інституту фінансового омбудсмена, що дозволить їм залучити нових клієнтів. Зрештою, у вигравші буде і держава: омбудсмени дозволять зменшити навантаження на суди та наглядові органи.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 № 1026-р «Про схвалення Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні». Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-%D1%80>.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.01.2010 № 135-р «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні». Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/135-2010-%D1%80>.

МОДЕЛІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Комар Наталія Григорівна

аспірантка кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима
Гетьмана”

Процес реструктуризації для кожного підприємства є індивідуальним, адже включає в себе велику кількість дій, які є різними для кожного окремого випадку. Реструктуризація представлена різними видами, формами, методами, моделями, що, в свою чергу, поглиблює необхідність враховувати особливості підприємств і обирати ті механізми стабілізації, які б забезпечили ефективне її проведення.

Окремі аспекти реструктуризації досліджувалися у працях багатьох науковців: Бабій І.В., Білик М.Д., Водовозов Є.Н., Гриценко Л.Л., Голіков В.І, Іваниця О.Б., Ісаєва О.В., Карпунь І., Крисько Ж.Л., Леміш К.М., Лігоненко Л.О., Марценюк О.В., Поддєрьогін А.М., Руда О.В., Смиковчук Т.В., Терещенко О.О., Чернявська Є.І., Шапіро В.Д. та багато інших. Дослідження наукових праць виявило, що автори розглядають реструктуризацію та її особливості по-різному, що дає поштовх для подальших наукових досліджень і узагальнень у цьому напрямку.

Для того, щоб провести реструктуризацію підприємства потрібно чітко знати потреби даного підприємства, тобто необхідно визначити напрям реструктуризації, розробити та застосувати відповідну модель, яка б дала змогу досягти бажаних в подальшому результатів.

В сучасній світовій практиці накопичений значний досвід реструктуризації підприємств, в результаті чого було сформовано узагальнені світові моделі реструктуризації — вартісна, портфельна, ділової досконалості, прагматична. Останніми роками вчені вдосконалювали вже існуючі організаційно-економічні механізми реструктуризації підприємства, пропонуючи нові моделі. Серед останніх можна виділити: модель узгодження інтересів учасників реструктуризації, комплексна динамічна модель управління процесом реструктуризації, базова модель реструктуризації, дворівнева модель, модель стратегічної і функціональної реструктуризації, модель «Скорочення затрат», прагматична модель реструктуризації, реструктуризаційна модель «Пентагона» МакКінзі, «Запобігання банкрутству», «Реструктуризація в умовах кризи», «Техніко-технологічного переозброєння виробництва», «Адаптація до ринку», «Адаптація корпоративної культури», «Координація структурних параметрів» організаційно-функціональна модель, модель структурної перебудови системи підприємства, організаційно-господарська комплексна модель та інші. Експерти вважають, що серед існуючих моделей вартісна модель реструктуризації є найбільш обґрунтованою. Однак у повному варіанті вона може використовуватись в умовах розвиненого ринку, якого немає в Україні. Найпоширенішою і найефективнішою моделлю в Україні та інших постсоціалістичних країнах, з точки зору науковців, є прагматична модель [1], тому що спирається, передусім, на досвід експертів і вищого керівництва підприємства у здійсненні програм удосконалення виробничо-господарських процесів.

Кожна з існуючих моделей реструктуризації включає в себе структурований перелік напрямів діяльності щодо дій, які необхідно провести по відношенню до підприємства для покращення його діяльності. У більшості моделей цей перелік схожий за змістом, але може різнитися за суттю, яка розкривається автором за певним пунктом. Підбираючи модель реструктуризації потрібно враховувати загальне економічне середовище, специфіку галузі, конкретну ситуацію, яка склалася на підприємстві.

Модель реструктуризації не є лінійним алгоритмом перетворення, а пропонує варіанти дій, не визначаючи жорстку послідовність, конкретний набір заходів і їх тимчасові рамки, і дозволяє виокремити будь-який напрям діяльності як пріоритетний залежно від потреб підприємства та провести реструктуризацію в будь-які зручні і доцільні для підприємства терміни [3]. Також досить результативним може бути використання окремих етапів різних перерахованих моделей, якщо вони будуть більш ефективними для підприємства [2]. Отже, у кожного підприємства є право вибору тієї моделі реструктуризації, яка йому найбільш прийнятна.

Список використаних джерел:

1. Андрієвська Є.В. Обґрунтування механізму реструктуризації машинобудівного підприємства/Є.В Андрієвська//Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. - 2012.-№3(55).- С. 55-67.
2. Бабій І. В. Методи і моделі реструктуризації і стабілізації діяльності підприємств/І.В. Бабій//Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 6(108). - С. 84-90.
3. Евтушенко Е. В. Основы стратегической реструктуризации предприятия / Е. В. Евтушенко. - М.: Перспектива, 2003. - 265 с.

ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ломака Анна Сергіївна

аспірант, Сумський державний університет

Скляр Ірина Дмитрівна

кандидат економічних наук, Сумський державний університет

Сьогодні вітчизняні підприємства змушені постійно перебувати у пошуку шляхів удосконалення своєї діяльності, які дозволили б забезпечити їх ефективний розвиток у довгостроковій перспективі. Швидкі темпи зміни зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції, вимоги до зниження ресурсо- та енергоємності виробництва – це одні з тих багатьох факторів, які зумовлюють посилення ролі фінансового планування в життєдіяльності підприємств, адже фінансові плани як складові стратегії розвитку підприємства та механізми їх ефективної реалізації виступають важливою передумовою збалансованого фінансового розвитку суб'єктів господарювання.

Сучасні умови господарювання висувають якісно нові вимоги до обґрунтування планових фінансових рішень, форм і видів фінансових планів, а сам процес фінансового планування зазнає суттєвих змін у контексті розвитку сучасних концепцій управління. Актуальним на сьогодні є перехід від функціональної (системно-диференційованої) до процесної (системно-інтегрованої) структури управління, що ставить на меті зниження вартості кінцевого результату та підвищення його споживчої цінності для максимального задоволення споживачів [1].

Саме процесний підхід спрямовує підприємство на постійне вдосконалення діяльності, забезпечення якості продукції та послуг і сприяє підвищенню його конкурентоздатності. Запровадження даного підходу вимагає переорієнтації всіх підсистем управління, у тому числі

фінансового планування, на мислення «процесами». Фінансове планування, що будується на засадах процесного підходу, забезпечує досягнення стратегічних фінансових цілей шляхом керування саме процесами, що вимагає їх ідентифікації, моделювання та формування фінансових показників їх стану [2].

Під системою фінансового планування на основі процесно-орієнтованого підходу розуміють сукупність взаємопов'язаних елементів, які забезпечують процес розроблення та реалізації фінансових планів, адекватних потребам розвитку підприємства на основі прогнозування та пошуку шляхів підвищення фінансової ефективності його бізнес-процесів [3, с. 266].

Основні переваги процесного підходу полягають в наступному [3, 4]:

- 1) швидка реакція на зміни, що відбуваються як в середині підприємства, так і у зовнішньому середовищі;
- 2) зв'язок стратегічного рівня планування з операційним рівнем, оскільки процесно-орієнтований підхід до планування діяльності підприємства спрямований на досягнення його стратегічних цілей;
- 3) забезпечення чіткої фактично обґрунтованої картини на період планування, оскільки бюджети складаються на підставі вивіреної моделі;
- 4) обґрунтованість усіх витрат, знання реальної структури витрат за кожним видом продукції, послугою, категорією клієнтів, можливість відстежити використання ресурсів підприємства;
- 5) можливість призначати відповідальних осіб за ключовими показниками ефективності з розподілом областей відповідальності за бізнес-процесами;
- 6) можливість оцінити результати реструктуризації бізнес-процесів, аутсорсингу, впровадження нових технологій на операційному і стратегічному рівнях;
- 7) єдине інформаційно-аналітичне середовище, в якому усі працюють з однією базою даних, що виключає протиріччя в даних, які поступають з різних підрозділів;
- 8) гнучка адаптація моделей виробництва до змін на підприємстві тощо.

Таким чином, процесний підхід дозволяє керівництву підприємства організувати його діяльність так, щоб вона була гнучкою, спрямованою на постійне поліпшення якості кінцевого продукту, зниження його вартості і задоволення клієнта. Проте, на сучасному етапі в процесі реалізації даного підходу менеджмент може зіштовхнутися з наступними проблемами: відсутність методичних розробок щодо переходу до процесного підходу; відсутність внутрішніх стандартів на опис і регламентацію бізнес-процесів; відсутність методик застосування інструментів моделювання; складність вибору ефективних методик та інструментів вдосконалення бізнес-процесів; слабкий зв'язок між стратегічним і операційним рівнями планування; відсутність політики індивідуальної відповідальності керівників за результати та ін.

Отже, впровадження вітчизняними підприємствами процесного підходу – це досить непросте і тривале завдання. Проте, керівництво має розуміти, що запровадження даного підходу дасть змогу отримати інструмент, за допомогою якого підприємство зможе більш ефективно впливати на результативність своєї діяльності, що є особливо актуальним для вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Безгін К. С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством / К. С. Безгін, І. В. Гришина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 3-7.
2. Ситник Г. Класифікація бізнес-процесів підприємства торгівлі на основі процесного підходу / Г. Ситник // Економіка. – Вересень-жовтень 2012. – № 5 (119). – С. 54-61.
3. Ситник Г. В. Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно-орієнтованого підходу / Г. В. Ситник // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 3. – С. 262-270.
4. Череп А. В. Методологія впровадження процесно-орієнтованого підходу до планування діяльності промислових підприємств: монографія / А. В. Череп, О. А. Лисенко. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – 277 с.

ІПОТЕКА ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ

Марачевська Анастасія Володимирівна

аспірант, Харківський національний економічний університет імені
Семена Кузнеця

В сучасних умовах розвитку суспільства, особливо нашої держави, досить гостро стоїть проблема забезпечення молодих родин власним житлом. Деяка частина молоді вимушена винаймати квартиру, хтось жити у гуртожитках чи з друзями, більш поталанило тим, хто має власну кімнату в квартирі у своїх батьків чи в змозі купити окремий дім. І ця проблема носить не лише економічний характер, це питання стосується і психологічного клімату в родині, і подальшого розвитку та становлення особистості і т.п. Це дуже гостра та актуальна проблема, яка стає нагальним питанням в Україні.

Перш ніж, розкрити зміст іпотечного кредитування та його важливість, з'ясуємо, яку роль виконує житло в житті як цілого суспільства, так і окремого громадянина.

Кожна людина в світі має свої потреби. В залежності від соціального статусу, рівня добробуту та інших факторів у кожного вони можуть бути різними. Теж саме стосується і житла. Комуś достатньо жити в окремій кімнаті, а хтось хоче придбати двох-поверховий дім. Це досить індивідуально. Житло потрібно усім, це одна з найголовніших потреб, яку необхідно задовольнити людині.

Згідно з пірамідою Маслоу, який виділяв такі потреби людини як: 1 рівень – фізіологічні потреби, 2 рівень – потреба в безпеці та комфорті, 3 рівень – соціальні зв'язки, 4 рівень – потреба в успіху, повазі, 5 рівень – духовний аспект, житло займає другу ступінь в ієрархії потреб. Маючи власний куточок, ми відчуваємо певний рівень захищеності, ми знаходимось в безпеці та комфорті.

Крім того, за допомогою житла людина може задовольнити і інші рівні потреб: житло в певному комплексі певного рівня визначає соціальні зв'язки та відносини, за допомогою оселі в елітних районах міста особистість починає вважати себе більш успішною та визнаною, а хтось отримує той духовний розвиток за рахунок самотності.

Потреби різні, як і потреби в рівні забезпеченості житла. Так компаніями EliteCenter, «Пересвет-Инвест» та «Релайт-Недвижимость» було розроблено схожу на піраміду Маслоу ієрархію потреб на житло[2]. Отримані результати в власній інтерпретації автора мають наступний вигляд:

1 ступінь - базовий рівень – існування житла як такого. Головне для людини мати крівлю над головою, не залежно від рівня комфорту та загальної площі. До цього рівня відносять кімнати в гуртожитках, в яких проживають одночасно по декілька осіб;

2 ступінь – екзистенціальний, коли людина вже хоче отримати комфорт та безпеку. До цього рівня відносять окремі кімнати в гуртожитках, окремі кімнати в квартирах, тобто до цього рівня відносять людей, які мають окремий куток, навіть якщо вони його винаймають;

3 ступінь – соціальний рівень – людина прагне оселитись в місці, де живе його коло людей. Це придбання квартир в певних житлових комплексах;

4 ступінь - рівень, коли людина прагне отримати повагу, визнання. До цього рівня відносять нерухомість бізнес-класу, нерухомість в центральних частинах міста і т.п.

5 ступінь – до цього ступеня відносять нерухомість, завдяки придбання якої особистість реалізує всі свої прагнення та досягає поставленої мети. До цієї категорії входить дорога елітна нерухомість.

В результаті, власне житло виконує різні за характером та змістом функції. Воно надає своєму власнику багато - від безпеки до самореалізації.

Але в змозі середньостатистична молода родина в сучасних економічних умовах самостійно придбати собі житло. Чи в змозі воно задовольнити всі 5 ступенів потреб? Звичайно ні! За найкращих умов – максимум 2 чи 3.

Тоді на допомогу може прийти саме іпотечне кредитування, яке вже в усьому світі стало одним з пріоритетних напрямків розвитку народного господарства (під іпотечним кредитом необхідно розуміти певну форму кредиту, яка надається під заставу нерухомого майна та створює правовідносини між кредитором та позичальником на підставі кредитного іпотечного договору).

Нажаль, за результатами проведених досліджень, цей сектор кредитування в нашій фінансовій сфері не розвивається, а умови кредитування настільки не вигідні, що молоді сім'ї взагалі не користуються іпотекою. Середня відсоткова ставка за банківським іпотечним кредитом – 18-20%, середній строк кредитування – 15-20, перший внесок – від 30 до 50 % [4]. Діючі державні програми хоча і функціонують, також мають певні недоліки: щоб отримати кредит, необхідно стати в чергу на житло, можливість чого зведена практично до 0; якщо ж ця змога трапиться, фінансування дуже обмежене, і не має 100 відсоткової гарантії на позитивний результат. Крім того, вторинний ринок іпотеки не розвивається, цінні папери цього сектора не затребувані на фінансовому секторі.

Список використаних джерел:

1. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву - [Електронний ресурс] — Режим доступу:<http://www.molod-kredit.gov.ua/cms/pilgoviy-kredit.html>
2. Піраміда Маслоу в разрезе жилой недвижимости - [Електронний ресурс] — Режим доступу:<http://reality.rambler.ru/news/living/1861473/>
3. Сайт “Економічна правда” - [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2013/04/25/372934/>
4. Сайт «Кредит» - [Електронний ресурс] — Режим доступу:<http://kreditkvartira.com.ua/ipoteka.html>

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Маслик Роксоляна Орестівна

аспірантка, Львівська державна фінансова академія

Сьогодні бідність є і залишається однією із найглобальніших соціально-економічних проблем України. Це явище є зумовлене, в першу

чергу, економічною кризою, яка спостерігалась на початку 1990-х рр., і появою значного майнового розшарування, а також незбалансованістю основних показників економічного зростання у XXI ст. Тому рівень добробуту людей знизився, якщо порівнювати із тим, який був раніше. Вагоме значення у вирішенні цих проблем мають фінансові важелі. За допомогою цих елементів можна забезпечити необхідний рівень благ на мінімальному рівні, який був б доступний кожній людині, й скоротити економічну нерівність у суспільстві, що є вагомим чинником за для мінімізації проблеми явища «бідності» в Україні. Тому актуальним, на сьогоднішній час, є проведення ґрунтовних досліджень вдосконалення інструментів фінансового забезпечення подолання бідності.

Перший фундаментальний закон про бідність був прийнятий в Англії королевою Єлизаветою у 1601 р. Згідно із ним кожний, хто не міг заробити достатньо коштів для існування внаслідок незалежних від нього причин, мав право на отримання допомоги від суспільства. При цьому закон забороняв надавати допомогу тим нужденним, родичі яких могли їх забезпечувати [1, с. 67].

У площині соціально-економічних явищ феномен бідності асоціюється із неспроможністю внаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу [2].

З фінансової сторони, бідність - це низький рівень номінальних і реальних доходів, що робить неможливим забезпечити кожного громадянина необхідними життєвими благами. Вирішення цієї проблеми у фінансовому аспекті полягає у забезпеченні державою зростання доходів, особливо реальних, що дозволить забезпечити платоспроможність, а отже, придбання необхідних благ.

У своєму дослідженні Білоус І.І. обґрунтовує визначення фінансового забезпечення подолання бідності, як сукупність фінансових ресурсів, форм та інструментів їхнього використання для радикального зменшення цього явища. Бідність залежить від рівня розвитку економіки і механізму перерозподілу фінансових ресурсів між особами. Вплив рівня розвитку економіки на бідність виявляється у низькому рівні оплати праці, високому рівні безробіття, неконкурентності цін, низькій якості та недоступності соціальних послуг [3, с. 8].

У 2013 році загальні доходи населення країни збільшилися на 5,3%. Привертає нашу увагу темпи росту заробітної плати, як частки доходу (41,4% загальної суми), становить 104,0% проти росту соціальних виплат – 106,0%. Тобто заробітна плата не виконує своєї стимулюючої до праці ролі, а значна доля соціальних допомог (37,6% загальної суми доходів) у структурі доходів населення стимулює патерналістські настрої у пересічного населення [4].

Також слід зазначити, що сам по собі рівень заробітної плати не страхує громадян від бідності. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні у 2014 році, у тому числі в перерахунку на курс основних валют на кінець місяця надана в таблиці 1. Аналіз наведених даних свідчить про значне падіння величини заробітної плати у валюті попри її зростання у гривнях. Опосередковано це свідчить про погіршення матеріального стану пересічного українця, оскільки експортні товари стають дорожче при їх великій частці у роздрібній торгівлі.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні у 2014 році

Зарплата	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень
(грн.)	3167	3209	3415	3432	3430	3601	3537	3370
Курс	7,99	8,7	10,95	11,4	11,77	11,82	12,09	13,60
(\$ USA)	396,4	368,85	311,87	301,05	291,4	304,65	292,55	247,8
Курс	10,84	11,75	15,07	15,76	16,02	16,08	16,21	17,92
(€ EU)	292,16	273,11	226,6	217,76	214,1	223,94	218,2	188,05

Складено автором на основі [5].

Проблеми функціонування механізму соціального страхування не дають змоги повною мірою використати цей інструмент у подоланні бідності в Україні. Незважаючи на загальнообов'язковий характер соціального страхування, в нашій державі ним охоплено лише близько 70% осіб працездатного віку. Перешкодами для активізації соціального страхування на зменшення бідності в країні є функціонування масштабного неформального сектору економіки і, пов'язана з цим, неофіційна зайнятість. Внаслідок цього значна частка працюючих осіб позбавлена соціального захисту у системі соціального страхування, що, з одного боку, робить не захищеними їхні ризики від бідності, а з іншого – посилює соціальне навантаження на бюджет.

В умовах недостатньо оплачуваної роботи та неспроможності започаткувати власну підприємницьку діяльність велика кількість людей вирішує проблему матеріального забезпечення через трудову еміграцію. Позитивний вплив цього явища полягає у тому, що особа, яка не мала постійного місця роботи в Україні, одержує джерело доходів, що є більшим ніж межа бідності. Однак з огляду на те, що більша частина українських громадян працює за кордоном нелегально, на них не поширюються соціальні гарантії тих країн. Також, тривале перебування на роботі за кордоном призводить до виникнення таких соціальних

труднощів, як розрив сімейних відносин, неналежного виховання дітей. Основним соціальним недоліком трудової міграції в Україні є її нелегальність. Тобто, за офіційними даними українці працюють за кордоном на усних домовленостях, що в свою чергу потім впливає на нарахування їм пенсій в Україні. Це загрожує їм при досягненні пенсійного віку не отримати пенсійних виплат.

Вирішення проблеми бідності в Україні потребує розробки системи комплексних науково-обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення. Існує багато завдань, які необхідно вирішити, основними з них є: визначити масштабність та причини бідності; підвищення та удосконалення оплати праці за для боротьби з бідністю працюючого населення; підвищення рівня зайнятості населення та розвиток ринку праці; удосконалення адресної соціальної допомоги та соціальних послуг; стимулювання економічного зростання на базовому рівні як головної передумови зростання доходів населення та подолання бідності. Для подолання бідності кожне суспільство повинно розробляти спеціальну власну стратегію, яка враховувала б притаманні йому причини, масштаби та тривалість існування бідності відповідно до тих груп населення, котрі формують загальну сукупність бідних та нужденних у країні.

Список використаних джерел:

1. Сіленко А.В. Генезис і сутність американської держави загального добробуту // Людина і політика. – 2002. - №2. – С. 65-68.
2. Указ Президента України «Про стратегію подолання бідності» №637/2001 від 15.08.2001р.
3. Білоус І.І. Фінансове забезпечення подолання бідності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І.І. Білоус; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2010. – 23с.
4. Моніторинг ситуації у соціальній сфері в Україні за квітень 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=392:-2014-&catid=17:2010-06-10-20-44-31&Itemid=24
5. Офіційний веб-сайт Національного Банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

ДО ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Білецька Надія Василівна

кандидат економічних наук, Львівський національний університет імені Івана Франка

Бюджетна політика є одним з основних інструментів регулювання економічних процесів та в умовах непрацюючих або недосконалих ринкових інститутів – чи не найдієвішим засобом вирішення соціально-економічних проблем. Ефективна бюджетна політика повинна, з однієї сторони, здійснювати перерозподіл національного багатства, а, з іншого – формувати систему стимулів для розвитку вітчизняної економіки. З огляду на вищесказане, проблема бюджетної децентралізації є однією з найбільш важливих у контексті удосконалення бюджетної системи.

Бюджетна децентралізація – це процес передання повноважень (функцій, компетенцій і відповідальності) від центрального уряду до місцевих урядів (органів місцевого самоврядування) [2].

Наведемо основні проблеми, пов'язані з бюджетною децентралізацією:

1. Дефіцит фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Отримання місцевими органами влади додаткових повноважень з боку центральної влади не завжди підтверджується достатністю фінансування. Таким чином, фактичні видатки місцевих бюджетів на виконання покладених функцій перевищують розрахункові показники Міністерства фінансів України. Ситуація ускладнюється і тим фактом, що місцеві органи влади не зацікавлені у збільшенні дохідної частини бюджетів, оскільки перевищення доходів місцевих бюджетів над витратами призводить до збільшення вилучень до державного бюджету.

2. Відсутність чіткого розмежування повноважень та відповідальності між центральною та місцевою владою з приводу міжбюджетних відносин.

3. Зменшення видатків розвитку у загальних видатках місцевих бюджетів.

Вважаємо, що підвищення ефективності бюджетної децентралізації можливо досягнути за наступних умов:

I. Реформа системи оподаткування, що сприятиме збільшенню надходжень до місцевих бюджетів. Наприклад, згідно законопроекту від

08.08.2014 р. “Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо бюджетної децентралізації)” податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) стануть предметами вирівнювання [1]. Так, лише 10 % податку на прибуток пропонується залишити у місцевому бюджеті, що, в свою чергу, підірве стимули у місцевої влади до заохочення підприємницької діяльності та залучення інвесторів у регіони. Щодо ПДФО, то проблема лежить у двох площинах:

1. ПДФО закріплюється за місцевими бюджетами в обсязі 60 % - для бюджетів обласного значення, районів та 15 % - для обласних бюджетів. Вважаємо, що лише збереження надходжень податку на доходи фізичних осіб у місцеві бюджети в обсязі 100 % забезпечить створення стимулів для зростання та розвитку.

2. Системні ухиляння від сплати ПДФО, що зумовлено відсутністю чіткої форми звітності, що мала б статус податкової декларації.

II. Удосконалення трансфертної політики, що передбачала б, в першу чергу, встановлення з боку держави обсягу видатків місцевих бюджетів, що враховуються під час визначення міжбюджетних трансфертів вирівнювання.

III. Надання більших повноважень місцевим органам влади щодо розробки та реалізації програм розвитку, що сприятиме проведенню більш активної економічної та соціальної політики цими органами та підвищить їх відповідальність за соціально-економічний стан регіону.

Список використаних джерел:

1. Законопроект “ Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо бюджетної децентралізації)” від 08.08.2014 р.– Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51901.
2. Бюджетна децентралізація в Україні в контексті реформи місцевого самоврядування // Зелена книга. – 2005.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Більковець Катерина Віталіївна

студентка магістратури Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна

Досліджено, що на сьогоднішній день загострення конкуренції як на вітчизняному, так і на світовому ринку спонукають підприємства до пошуку нових шляхів утримання своєї частки ринку, а також її збільшення. Типові механізми залучення споживачів вже не є достатньо ефективними, та, навіть, у своїй більшості не вигідними. Наприклад, зниження ціни на продукцію принесе лише менший прибуток, проведення акцій на товар, який вже не задовольняє потреби споживача, потягне за собою додаткові витрати, які не будуть адекватними витратам на ці заходи і т.д.

Було визначено, що найбільш прибутковими є ті підприємства, які регулярно пропонують новий продукт, оскільки таким чином вони створюють нову потребу та являються монополістами у задоволенні цих потреб. Для отримання такої переваги підприємству необхідно купувати патенти новітніх розробок, обладнання та інструкції для їхнього використання.

На думку авторанайбільш чітко визначення поняття конкурентоспроможності підприємства дали Шершньов З.Є. та Оборська С.В.: конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо. З точки зору автора дане визначення охоплює всі основні елементи, що в сукупності відображають рівень конкурентоспроможності підприємства.

Досліджено, що більш ефективним методом підвищення конкурентоспроможності є запровадження та постійне здійснення інноваційної діяльності на самому підприємстві.

Щоб визначити чим відрізняється поняття «інновації» від понять «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «нововведення» та

«новація» необхідно зробити визначення для кожного із вказаних понять. Для цього автор використовує визначення різних вчених, які розглядали дані поняття.

Термін «інновація» було запроваджено австрійським економістом Йозефом Шумпетером. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» він вжив словосполучення «нова комбінація», але надалі у своїх працях застосував термін «інновація». Він стверджував, що «інновація являє собою історичне явище, що викликає необоротну зміну виробництва товарів. Якщо замість зміни величини факторів ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію». Отже, на думку Й. Шумпетера, інновація – це встановлення нової виробничої функції [5].

Визначено, що інноваційна діяльність — вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, в новий чи покращений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг[1]. Отже, можна зробити висновок, що результатом інноваційної діяльності є інновація.

Досліджено, що інноваційний процес— сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються у процесі реалізації інновацій; процес послідовного перетворення ідеї на товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, нарешті, збуту, — процес комерціалізації технологій [1]. Отже, інноваційний процес являє собою сукупність змін, викликаних інноваційною діяльністю, які в подальшому призводять до появи інновації.

Для розмежування понять «новація» та «нововведення» автор використовує визначення П. Лелона: «новація» — це новий вид продукції, метод, технологія, а «нововведення» — це впровадження новації в економічний виробничий цикл[2]. Спираючись на дані визначення можна зробити такий висновок, що «новація» - це новинка, оновлення, зміна, а «інновація», тобто «нововведення» - це новація, яка приносить прибуток.

Проаналізовано, що ще одним вагомим фактором для залучення інновацій є перспективи асоціації України з ЄС. Після останній подій, які відбулися в Україні починаючи з листопада 2014 року, уряд держави прийняв остаточне рішення – направлення вектору України на асоціацію з ЄС.

У зв'язку з цим підприємства повинні мати досить високий рівень конкурентоспроможності щоб витримати конкуренцію європейських виробників, а також успішно реалізовувати свою продукцію на ринку ЄС. Але, також, варто не забувати, що будь-які зміни як в державі, так і на

підприємстві потребують підтримки та прикладу успішних та процвітаючих держав і компаній.

Проаналізувавши діяльність успішних європейських компаній в Україні автор зазначає, що німецька компанія Schwarzkopf є прикладом та орієнтиром для національних підприємств, які здійснюють свою діяльність у суміжних галузях, оскільки Schwarzkopf має більше ніж 100-річний досвід у своїй галузі та є прикладом активного та успішного проведення інноваційної діяльності.

Варто зауважити, що, зважаючи на вище перераховані фактори, держава також повинна бути зацікавлена у розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах та спонукати її запровадженню. Завдяки активізації інноваційної діяльності на підприємствах будуть створені нові робочі місця, рівень забезпеченості населення зросте, а також збільшаться податкові надходження до бюджету.

В результаті проведеного дослідження, автор робить висновок, що активізація інноваційної діяльності на підприємствах не лише підвищить рівень конкурентоспроможності та прибутковості, а і забезпечить стабільні податкові надходження до бюджету та розвине національну інноваційну систему.

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: ВЦ Академія, 2000. – 864 с.
2. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. - Суми: Університетська книга, 2010. - 334 с.
3. Открытый доступ на рынки ЕС требует от украинского бизнеса инноваций и снижения себестоимости товаров. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Otkrytyy_dostup_na_rynki_ES_potrebuet_ot_ukrainskogo_biznesa_innovaciy_i_snizheniya_sebestoimosti_tovarov-66078/
4. Украинцев можно поощрять лотерейными выигрышами к уплате налогов – эксперт. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Ukraincev_mozhno_pooschryat_lotereynymi_vyigryshami_k_uplate_nalogov_%E2%80%93_ekspert-65292/
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.

РЕЙТИНГ ІННОВАЦІЙ УКРАЇНИ ТА ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Дейнека Ольга Сергіївна

студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

Відомо багато способів підвищення конкурентоспроможності, одним з яких є впровадження інновацій. Між конкурентоспроможністю та інноваціями простежується певний взаємозв'язок. Інновації є важливим елементом для оцінки конкурентоспроможності будь-якої країни. Розглянемо цей чинник в розрізі Глобального індексу конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), який щорічно з 2004 року складається Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum).

Динаміку зміни позицій країн в рейтингу інновацій упродовж 2011 – 2014 рр. наведено на рис. 1. Для порівняння оберемо Чеську Республіку, для якої інновації стають одним з найважливіших факторів, визначаючи інтенсивний характер економічного зростання країни.

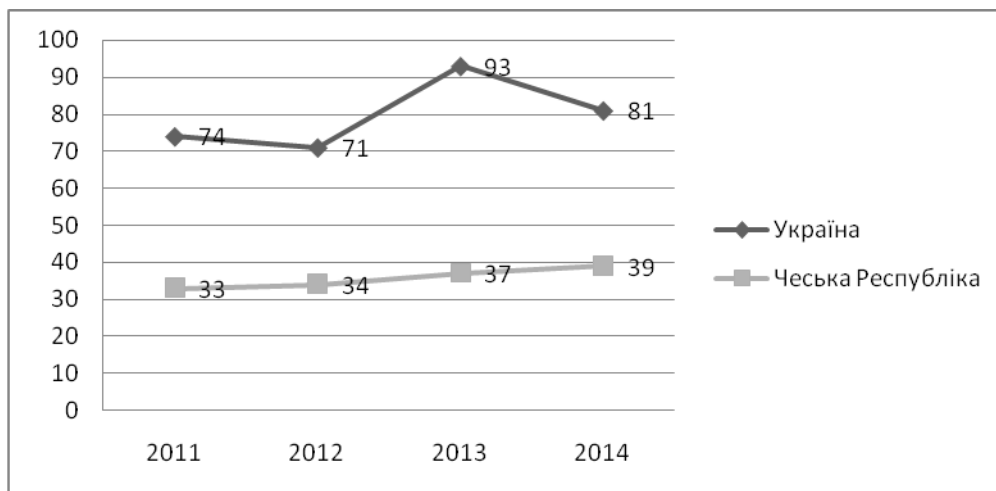


Рис. 1. Позиції в рейтингу інновацій за 2011 – 2014 роки
Складено автором за [1].

Бачимо, що рейтинг інновацій в Україні нестабільний. Її позиції то піднімаються, то різко опускаються. Це може бути пов'язано з витоком кваліфікованих кадрів з країни, з нестабільною політичною та економічною ситуацією.

Позиції Чехії в рейтингу інновацій є стабільними. Щодо зменшення їх в рейтингу - найчастіше таке явище пов'язано зі зростанням показника в інших країнах, які аналізуються.

В таблиці 1 наведена динаміка показників, що входять до чинника «Інновації» за 2011 - 2014 роки.

Таблиця 1

Динаміка показників, що входять до чинника «Інновації»

Показник	2011		2012		2013		2014	
	Україна	Чехія	Україна	Чехія	Україна	Чехія	Україна	Чехія
Інновації:	74	33	71	34	93	37	81	39
Інноваційна спроможність	42	25	58	22	100	26	82	28
Якість науково-дослідних інститутів	72	26	64	26	69	26	67	36
Видатки компаній на дослідження і розвиток	75	28	104	28	112	32	66	31
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку	70	30	69	28	77	35	74	42
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	112	81	97	122	118	124	123	107
Наявність вчених та інженерів	51	42	25	43	46	64	48	55
Кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн. населення)	71	33	51	28	52	29	52	30

Джерело [1].

Рейтинг України за показником «Інновації» у 2014-2015 рр. відповідає 81-му місцю. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу у 2014-2015 рр. порівняно з попереднім періодом мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+2 позиції), видатки компаній на дослідження і розвиток(+46 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (-5 позицій), наявність вчених та інженерів (-2 позиції), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення (без змін).

За показником «інноваційна спроможність» Україна змістилася різко вниз на 42 позиції у 2013 році та піднялася на 18 у 2014 році. Це пов'язано з тим, що вітчизняні підприємства більшою мірою використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж власні розробки та дослідження [2].

Рейтинг Чеської Республіки за показником «Інновації» у 2014 - 2015 рр. змінився не істотно, на нього особливо вплинули такі чинники, як : якість науково-дослідних інститутів (-10 позицій), взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку(-7 позицій),

державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+17 позицій), наявність вчених та інженерів (+9 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн. населення (-1 позиція).

Підсумки дослідження інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу - від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах [2].

Державна інноваційна політика як частина соціально-економічної політики Чеської Республіки повинна бути спрямована на побудову високоефективної, гнучкої і сприйнятливої до нововведень економіки, мобілізацію економічного і науково-технічного потенціалу країни для прискорення переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку [3].

Список використаних джерел:

1. TheGlobalCompetitivenessReport 2011–2014.[Електроннийресурс]. – Режимдоступу:<http://www.weforum.org/reports>
2. Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492
3. Досвід Чехії щодо формування інноваційної політики. // Побірченко В.В., к. геогр.н., доцент, Логасюк Ю.А., магістрант, ТНУ імені В.І.Вернадського / ЭкономикаКрыма №1(42), 2013 год.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АВІАЦІЙНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ

Савченко Ганна Сергіївна

студентка Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Інновації, нововведення, інноваційна діяльність та інноваційна політика – це нові категорії, що з'явилися в економічному розвитку України на етапі формування ринкових відносин. Здійснення економічних цілей суспільства з інноваційним типом розвитку, в основі якого закладений безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які дають змогу підвищити ефективність роботи суспільного виробництва та кардинально змінити способи його розвитку. Невід'ємною частиною інноваційного розвитку є венчурні інвестиції.

Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою для українського інвестиційного бізнесу і стало можливим після прийняття

Закону України "Про ІСІ". Саме ж венчурне інвестування є різновидом прямих інвестицій, а венчурні фонди, що є джерелом для венчурного капіталу, у класичному розумінні фінансуються з пенсійних і страхових фондів. По суті - це залучення капіталу на декілька років (зазвичай 4-6 років) в компанії, що мають шанси швидкого росту.

Літакобудівна сфера на світовому ринку – це галузь, яка спроможна приносити Україні прибутки. Україна може розробити та презентувати світові конкурентоздатні та високоякісні проекти. Тому потенціал галузі складають не лише авіаційні заводи та авіакомпанії, а й наявність професіоналів та високорозвиненої наукової бази для галузі. Задіяти їх і максимально використати – мета яка допоможе підняти не лише галузь, а й численні дослідницькі установи, фундаментальну науку. Потенціалом можна вважати і налагоджену кооперацію з партнерами в інших країнах.

Не дивлячись на складну економічну ситуацію, підприємствами, що входять до сфери Державіаслужби, розроблено багато інвестиційних проектів, які передбачають залучення коштів не тільки українських, але й іноземних інвесторів на розвиток інноваційних проектів в галузі.

Інноваційний розвиток провідних національних економічних систем має своїм підґрунтям впровадження нових технологій. Загальновизнаним фактором є зв'язок між технологіями та науковими дослідженнями.

Головним завданням сучасного літакобудування є полегшення конструкції літального апарату та покращення міцності термічно стійких матеріалів для літаків, ракет, космічних станцій і дослідницьких супутників.

На основі цих запитів, провідні вчені та дослідники як нашої країни так і зарубіжних науково-дослідницьких інститутів розробили досить багато проектів щодо покращення конструкцій літаків та ракет, а й також як зробити умови перебування людини на висоті більш комфортними. Серед таких проектів є: нанопокриття, яке захищає літак від обледеніння (перше застосування на практиці властивостей водовідштовхувальних речовин, як сверхгідрофобне покриття); покращення радіолокаційних характеристик для військових літаків (це питання є досить актуальним в даний час для нашої країни) за допомоги нанесення багатофункціональних нанорозмірних покриттів і органосилікатних складів товщиною 3-10 нм на вироби з силікатного і органічного скла; тауніт та «космічний ліфт» (міст або канат, протягнутий з поверхні Землі на орбіту) та багато інших.

В цілому застосування нанотехнологій в авіації та космосі дають широкий ряд можливостей для прориву в науці. Багато наукових розробок вже давно застосовуються в цих областях і приносять відмінні результати. Але залишається ряд завдань, реалізація яких на даному етапі стикається з безліччю проблем.

Однією з таких проблем є низький рівень інвестицій в основний капітал підприємств авіаційного транспорту із-за відсутності економічних та правових гарантій захисту інтересів інвестора.

Негативні тенденції в сфері авіації значною мірою і наслідком криз в економіці нашої країни, а саме підвищення тарифів та собівартості перевезень, нецільове та неефективне використання авіаційними підприємствами основних матеріальних фондів та недостатня ефективність державного регулювання.

Для подолання зазначених негативних явищ необхідно вирішити наступне:

- знизити податок на авіаційні перевезення на внутрішніх повітряних лініях ;

- зберегти в державній власності найважливіші підприємства та об'єкти, які мають стратегічне значення і забезпечують безпеку функціонування цивільної авіації;

- створити умови, для ефективної інвестиційної діяльності.

- визначити необхідні заходи з боку держави.

- переглянути подовження пільгового податку на сферу літакобудування (згідно до статті 2 Закону України "Про розвиток літакобудівної промисловості", до 1 січня 2016 року суб'єкти літакобудування звільняються від сплати земельного податку).

Державна підтримка літакобудування залишається непослідовною та безсистемною. Більшість з передбачених Законом України "Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні" заходів державної підтримки були відмінені іншими законодавчими актами. За таких умов не могло бути досягнуто головної мети - створення сприятливих умов для ефективного використання виробничого, науково-технічного потенціалу вітчизняного літакобудування.

Таким чином, головною особливістю інвестиційної політики України стосовно підприємств авіаційної галузі є також створення середовища для розширення позабюджетних джерел фінансування капітальних вкладень, залучення вітчизняних, а також іноземних інвестицій. Ці процеси повинні базуватися на подальшому вдосконаленні нормативно-законодавчої бази і державної підтримки інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Буглак О.В. Забезпечення інвестиційної привабливості авіапідприємств: [Текст] Автореферат -К.: 2008.-20 с-укр.
2. Дяченко Т.О. Особливості залучення інвестицій у авіаційну галузь України.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Фльонц Оксана Богданівна

ст. викладач, Відкремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани, Україна

Інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого збільшення. Інвестиції - всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу, видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал.

У процесі модернізації важливу роль відіграє впровадження сучасних виробничих технологій. Інвестори впроваджують прогресивні технології, сучасні й конкурентоздатні на світовому ринку, що сприяє технологічному розвитку виробництва, підвищенню якості продукції. Інвестори у власних інтересах впроваджують сучасну організацію праці й нові методи управління на підприємствах, що сприяє підвищенню продуктивності праці. Підвищення продуктивності праці, впровадження сучасних технологій і введення нових потужностей як результат інвестиційного процесу, ведуть до збільшення обсягів виробництва продукції й надання послуг.

Загалом, інвестиції являють собою господарські операції з подальшим придбанням основних фондів нематеріальних активів, цінних паперів. В даний час Україні потрібно працювати над покращенням припливу інвесторів. Уряду необхідно вирішувати питання щодо подолання корупції, валютного регулювання, злагожденості дій між місцевими та центральною владами. Адже вирішення саме цих питань дасть змогу покращити інвестиційний клімат країни. Потрібно надавати якісну інформацію про партнерів, приміщення, можливості, певні юридичні послуги. Тому що, саме при наданні повної та якісної інформації в нас буде значно більше шансів зацікавити інвестора.

Існує багато причин, через які Україну розглядають за кордоном як зону підвищеного ризику для довгострокових інвестицій. Серед причин: нестабільність політичного курсу та законодавства, відсутність надійних гарантій захисту від їх змін для іноземних інвесторів, надмірне втручання держави в економічну діяльність, корумпованість державного апарату. Крім того. Необхідне звуження повноважень і зменшення кількості контролюючих органів у сфері господарської діяльності, зменшення часових і фінансових витрат на дозвільні процедури, спрощення доступу

до інформації та безкоштовні консультації щодо механізму проходження дозвільних процедур. Однією з найбільших проблем є нерозвиненість ринкової інфраструктури міжнародного бізнесу в Україні. Необхідно покращити роботу фондових бірж, комерційних банків, страхових компаній, інвестиційних компаній і фондів. зменшити податкове навантаження.

Але Україна володіє низкою стратегічних переваг, які за умови проведення ефективної економічної політики зроблять її однією з найбільш конкурентоспроможних країн регіону Серед них: низький курс національної валюти, значний природно-ресурсний потенціал, високий рівень промислового виробництва, стратегічно вигідне географічне розташування, наявність готових незадіяних виробничих потужностей, кваліфіковані і відносно дешеві трудові ресурси, об'ємний внутрішній ринок.

Список використаних джерел:

1. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М.І. Бондар – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
2. Гур'єва І.В. Дослідження впливу обраного джерела фінансування інвестиційної діяльності на грошові потоки підприємства / І.В. Гур'єва // Вестн. НТУ “ХПИ”. – 2008. – № 1. – С. 23–31.

БОРГОВА КРИЗА В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Дудченко Вікторія Юрївна

кандидат економічних наук, Державний вищий навчальний заклад
«Українська академія банківської справи Національного банку України»

Боргові проблеми країн Європейського Союзу (ЄС) відносяться до факторів ризику, що спричиняють уповільнення темпів розвитку світової економіки. Наявність внутрішнього дисбалансу між державами-членами, недосконалість устрою фінансової системи ЄС, фінансова недисциплінованість країн-членів спричинили появу та загострили проблеми погашення державних боргів Греції, Португалії, Ірландії, Іспанії та Італії, актуалізували потребу виявлення об'єктивних причин та оцінки наслідків боргової кризи в ЄС в цілому. Суверенна боргова криза в ЄС розвивалася на тлі погіршення економічних показників країн-членів: зростання рівня безробіття, скорочення темпів росту ВВП, підвищення рівня інфляції, скорочення рівня промислового виробництва, експорту, імпорту та проявилася у сфері державних фінансів в ускладненні рефінансування державного боргу, вимушених заходах зі скорочення соціальних видатків державних та місцевих бюджетів. Зазначимо, що країни Єврозони мали високий рівень державного боргу ще напередодні світової фінансово-економічної кризи.

Виникнення європейської боргової кризи було спричинено одночасною дією прямих і другорядних факторів до яких ми відносимо:

- фактори прямого впливу: неефективні заходи податково-бюджетної політики, спрямовані на регулювання величини державних доходів і витрат; застій на ринках нерухомості; широке поширення практики надання державної екстреної фінансової допомоги банківським галузям і приватним власникам облігацій, викуп боргів або перенесення збитків приватного сектора на платників податків;

- фактори другорядного впливу: легкість доступу до кредитів у 2002-2008 рр. (видача значної кількості кредитів з високим рівнем ризику); дефіцит торговельних балансів окремих країн; глобалізація фінансового ринку; світова фінансово-економічна криза; низькі темпи економічного зростання.

Дослідження причин та наслідків боргової кризи в Європейському Союзі дозволяє виокремити наступні специфічні риси її формування,

розвитку та особливостей врегулювання:

1) схожість причин виникнення та поглиблення боргової кризи, основні з яких: втрата конкурентних позицій на світових товарних ринках, значний дефіцит платіжного балансу, криза провідних галузей народного господарства, фінансова нестабільність банківської системи; стрімке збільшення видатків державних бюджетів на підтримку економіки з причини подолання кризових явищ; наявні значні державні витрати на соціальні цілі;

2) особливості використання позикових коштів. Ірландія відрізняється прийняттям державою зобов'язань по виплатах значної кількості банківських кредитів забудовників з метою призупинення їх банкрутства та стабілізації ринку нерухомості. Греція характеризується спрямуванням залучених коштів на виплати державним службовцям, у формі надзвичайно високої заробітної плати та високих пенсій;

3) імовірність дефолту. Певне подовження строків погашення державних зобов'язань за рахунок отримання фінансової допомоги держав-донорів ЄС та МВФ не дозволило стабілізувати стан державних фінансів в Греції та не зменшило необхідності проведення реструктуризації боргів, актуальності залучення приватних кредиторів до зниження боргового тягаря країни;

4) розробка спільного плану виходу країн Єврозони з боргової кризи, що передбачає виконання наступних завдань: надання кредитів МВФ та фінансова допомога з бюджету ЄС; рекапіталізація нестійких банків; збільшення обсягів фінансових коштів, що знаходяться в розпорядженні Європейського фонду фінансової стабільності. Суперечливість моменту щодо проведення спільних дій врегулювання боргової кризи закладається у не співставності країн-членів за рівнем розвитку, загостренні взаємовідносин «донорів - реципієнтів».

УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СИЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Маліновська Сабіна Володимирівна

магістрант, Краківський економічний університет, Польща

Ключовими напрямками нинішнього етапу для двох країн визначено реформування, розширення економічних контактів між Україною та Польщею, інвестиційна співпраця наших країн, підтримка й допомога Польщі у питаннях інтеграції України в європейську спільноту та посилення захисту їх прав та інтересів.

Вихідним пунктом співпраці на сучасному етапі має стати визначення взаємних зацікавлень — політичних, економічних, культурних. Україні потрібна підтримка у наближенні до Євросоюзу та інвестиції. Натомість, в інтересах Польщі — дотримання й захист прав польського бізнесу в Україні.

При формуванні перспектив економічної співпраці варто враховувати безперечні здобутки Польщі хоча б тому, що Польща в 2009 р., коли в усій Європі спостерігалася падіння економіки, продемонструвала зростання своєї економіки на рівні 2,4 %. З огляду на це, потребує вивчення досвід державного управління і адміністрування.

Експерти в цілому позитивно оцінюють торговельні відносини України та Польщі, вказуючи на великий потенціал для їх розвитку. Водночас вони звертають увагу на те, що протягом багатьох років в Україні зберігається від'ємне сальдо взаємної торгівлі з Польщею. До того ж реальне від'ємне сальдо ще більше з урахуванням недостовірного декларування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності імпортованих товарів, заниження митної вартості, зокрема, з застосуванням схем подвійних інвойсів, контрабандного ввезення товарів та «човникової» прикордонної торгівлі [1].

Існує значна асиметрія у взаємній торгівлі України і Польщі. Так, за перше півріччя 2013 р. частка Польщі в експорті України склала близько 4 %. Як партнер за експортом, Польща посіла 5 місце після Росії, Туреччини, Китаю, Італії. Експорт до Польщі за цей період зменшився аж на 11,3 %. За імпортом товарів до України Польщі належить 4,2 %, тобто 4 місце після Росії, Китаю та Німеччини, але імпорт з Польщі за цей же час зріс на 13,7%. Отже, негативне сальдо торгівлі для України поглиблюється. Подібна ситуація спостерігалася і попереднього року: експорт товарів до Польщі зменшився на 8 %, тоді як імпорт виріс на 12 %. Навіть у торгівлі послугами, яка є для України дуже важливою і за якою вона має загальне позитивне сальдо, з Польщею також негативне сальдо [2].

Місце України у зовнішній торгівлі Польщі скромніше: на експорт до України припадає 2,9 % всього експорту Польщі, а імпортується з України тільки 1,2 % загального обсягу імпорту. Порівнявши експортно-імпортну товарну структуру двох країн, варто відзначити, що на сучасному етапі в експорті України до РП переважає сировина, а в експорті РП до України – готові вироби різних галузей виробництва. Тобто, це означає, що торгівля двох країн є взаємовигідна, що спричинює поштовх до подальшої активізації економічного співробітництва України та Республіки Польща [1].

Ще одна важлива складова економічної співпраці між даними країнами – це інвестиційна сфера. Станом на 1 липня 2014 року обсяги інвестиційного капіталу з Польщі до України становили 890,2 млн. дол.

США, що складає 1,8% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну.

За даними Державного комітету статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці станом на 01.07.2014 р. склали 56,1 млн. дол. США, що становить 0,9% від загального обсягу українських інвестицій за кордоном. За наявною інформацією, обсяг реальних українських інвестицій в РП, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США. У Польщі наразі діє щонайменше один десяток підприємств з українським капіталом [2].

Серед важливих завдань — розбудова транскордонної інфраструктури. Зокрема, варто врахувати, що на українсько-польському кордоні (завдовжки 542 км) діє 12 пунктів пропуску (з них — 6 автомобільних). Водночас на польсько-німецькому кордоні, довжина якого становить 500 км, діє 38 пунктів пропуску, 19 з яких — автомобільні.

Особливу увагу слід приділити створенню газового консорціуму та спільній участі в енергетичних проектах. Нарешті, необхідно позбутися поверховості й асиметричності у багатьох сферах як торговельно-економічних і науково-технічних відносин, так і політичного співробітництва на всіх рівнях між Україною та Республікою Польща [3, с. 7].

Отже, варто наголосити на доцільності українсько-польського економічного співробітництва, оскільки країни є сусідами, мають спільну історію народів, подібні геоекономічні інтереси та стратегічні цілі. На даному етапі економічна співпраця між двома державами відбувається досить активно, про що свідчить проведення різноманітних економічних форумів, зустрічей на вищому та найвищому рівнях, підписання угод та договорів про економічну співпрацю. Тому, на наш погляд, двостороннє економічне співробітництво варто розвивати, активізувати та інтенсифікувати, позаяк воно є дуже перспективним, так як обидві країни володіють потужним потенціалом для розвитку взаємовигідних економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоторговельні відносини Польщі та України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrpolnauka.wordpress.com/2014/01/04/зовнішньоторговельні-відносини-поль/>
2. Держкомстат України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Киридо А. Україна-Польща: сучасний стан та перспективи узгодження зовнішньополітичних орієнтирів / А. Киридо // Історія України, 2012. - № 13-14 (749-750). – С. 3-9.

СТУДЕНТСЬКЕ САМОВРЯДУВАННЯ: ЗАКОНОДАВСТВО ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Благодетєлева-Вовк Світлана Леонідівна

кандидат економічних наук, професор, Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова

Реформування системи вищої освіти, яке розпочалося з прийняття відповідного Закону України [1] передбачає здійснення комплексу правових, організаційних, фінансових та інших заходів щодо підвищення якості та рівня підготовки затребуваних економікою фахівців, покращення якості управління навчальними закладами, інтеграції вітчизняної вищої освіти до Європейського та світового науково-освітнього простору на основі впровадження принципу автономії та співпраці із державними установами, юридичними та фізичними особами.

Рушійною силою, джерелом та умовою незворотності змін має стати реалізація принципу автономії вищого навчального закладу, що визначається як «самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів...» (Стаття 1)[1].

Практично принцип автономії реалізується через діяльність органів управління вищим навчальним закладом (Статті 34-42), зокрема студентського самоврядування, що визначається як «право і можливість вирішувати питання навчання і побуту, захисту прав та інтересів студентів, а також брати участь в управлінні вищим навчальним закладом» (Стаття 40) [1].

Законом передбачено ієрархічний характер функціонування студентського самоуправління, тобто на рівні групи, курсу, спеціальності, інституту, відділення, а також гуртожитку, студмістечка та, загалом, університету. Крім цього, воно може мати різні форми організації - парламент, сенат, старостат, студентський ректорат, студентські деканати, студентські ради, тощо. Важливою умовою самоврядності студентських органів є їхнє фінансування, що здійснюється за рахунок власних надходжень університету та внесків студентів.

Досвід діяльності студентського самоврядування дозволяє виявити сильні та слабкі його сторони, зокрема до сильних сторін варто віднести такі:

1) участь у розподілі місць та поселенні до гуртожитків, налагодження взаємодії між студентами та комендантами гуртожитків, відповідальними за студентські містечка;

2) організація культурних, спортивних та розважальних заходів.

Проте, слабких сторін можна відзначити значно більше, зокрема:

1) слабка активність щодо створення органів студентського самоврядування;

2) формальна участь у захисті прав студентів через профспілкові організації;

3) пасивність у процесі призначення стипендій;

4) незацікавленість у реалізації заходів підвищення якості освіти, наданні пропозицій щодо змісту навчальних планів і програм, удосконалення освітнього процесу;

5) бюрократичне функціонування окремих представників у робочих та консультативно-дорадчих органах вищих навчальних закладів;

б) недостатній контроль напрямів витрачання коштів, призначених для забезпечення діяльності студентського самоврядування та інші.

Перспективи розвитку студентського самоврядування ми вбачаємо в посиленні сильних сторін та - усуненні слабких. Для цього необхідно проводити інформаційну роботу щодо ознайомлення студентів з їхніми правами, можливостями та обов'язками в самоуправлінні вищими навчальними закладами, а також безпосередньо делегувати закріплені законодавством повноваження та контролювати їх виконання, створюючи умови для зростання ступеня впливу студентства на прийняття рішень та діяльність університетів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про вищу освіту» [Текст] : офіційний текст від 01.07.2014 № 1556-VII // Верховна рада України [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

ПРОСВІТНИЦЬКО-ЕКОНОМІЧНА ТА СУСПІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ І. НАУМОВИЧА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ В ГАЛИЧИНІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ СТОЛІТТЯ

Голубка Михайло Михайлович

Львівський кооперативний коледж економіки і права

Дослідження церковного життя в Галичині за редакцією І. Наумовича сприяли зміцненню національних почуттів у галицького духовенства та мирян.

І. Наумович співпрацює у 1-му українському часописі Галичини «Зоря Галицька». Творча діяльність І. Наумовича налічує богословські роздуми, морально-релігійні повчання, поезії, повісті, оповідання, п'єси, популярні статті з вітчизняної історії, географії, економіки, політична публіцистика тощо.

Важливе місце серед героїв цих творів часто займав греко-католицький священник – ідеальний пастир, що живе одним життям з народом.

І. Наумович також проводив своє громадське життя, яке можна поділити на два періоди: 1-й припадає на 1850-і роки, а другий – на 1860-1880-і. Зокрема, у 1850-х рр. І. Наумович виступає лише у ролі парафіяльного священника та займається літературною діяльністю.

Політичні процеси на території Галичини у 1859-1866 рр. (зокрема, поразки Австрії у франко-італо-австрійській війні та у війні з Прусією; відновлення галицького сейму, крайової влади) вплинули на громадську діяльність І. Наумовича, яка набирає політичного характеру. Відтоді він активно виступає в обороні національних інтересів русинів на території Галичини та стає одним з організаторів громадського опору політиці колонізації. Було сформовано рух «обрядовщини», який сприяв процесу очищення обряду греко-католицької церкви від латинських домішок. І. Наумович звертався до священників та мирян в часописі «Слово».

Також варто відзначити, що І. Наумович став противником традиційного права поміщиків обирати душпастиря для селян у своїх колишніх маєтностях. Зокрема, у пресі І. Наумовичу висували звинувачення єресі та підбурюванні народу проти австрійської держави і римо-католицької церкви. З Риму було надіслано запит про діяльність «обрядовців», після чого ієрархи греко-католицької церкви зобов'язали І. Наумовича не писати більше на тему обрядовості. Для допомоги І. Наумовичу митрополит Г. Яхимович вважав доречним здійснити розгляд даного питання, але смерть даного митрополита вплинула на дезорганізацію даного процесу.

У 1864 р. Римська курія здійснила обнародування спеціальної ухвали з обрядового питання, так звану «Конкордію», яка сприяла забороні

переходу з латинського на грецький обряд і навпаки. Але ця ухвала не задовольняла І. Наумовича та інших «обрядовців», тому рух було продовжено та набував напівлегальних форм. Цей рух позитивно вплинував на розвиток національного життя українців на території Галичини.

Також І. Наумович обороняв українську мову. Діяч був депутатом галицького сейму та активно добивався впровадження в життя положень так званого «жовтневого диплому» (1860 р.). І. Наумович у Галицькому сеймі та австрійському парламенті проводив захист інтересів галицького шкільництва, руського театру та разом з іншими руськими послами підтримував вимогу галицьких українців щодо адміністративного поділу краю на польську і руську частини.

І. Наумович проводив активну організацію просвітньої роботи серед галицького селянства. Він запропонував всі свої думки щодо розвитку просвітництва у «Слові» 1864 р. за допомогою реалізації цього заходу І. Наумович сприяв розвитку народних шкіл. У Коломиї І. Наумович заснував «Общество имени Михайла Качковского» (1874 р.). Тривалий час це товариство серйозно конкурувало з «Просвітою».

Ініціативність та організаторські здібності І. Наумовича сприяли формуванню лідерських якостей вченого серед русофілів. Думки І. Наумовича не завжди були зрозумілі для звичайних селян. Світоглядні орієнтири та модифікація традиціоналістських цінностей галицької української еліти були зумовлені перетворенням європейських спільнот у суспільства модерні, індустріальні, яке в той час відбувалося. Наукові публікації І. Наумовича, опубліковані впродовж 1860-х рр. – це цілісний виклад теоретичних постулатів русофілства і водночас розкривають його суспільно-політичні погляди. Центральною серед них є, звичайно, стаття «Поглядъ въ будущность», яку І. Наумович підписав: «Одинъ именемъ многихъ».

Упродовж всієї творчої діяльності громадянська позиція І. Наумович була направлена на розвиток економічної думки селян Галичини. Вчений досить багато досліджень приділяв розвитку галицького села та науці ведення сільського господарства. Починаючи з 1850-х р. про І. Наумовича говорили, як про «отличного хозяина-пчеловода». І. Наумович займався бджільництвом. У 1868 р. на території Коломиї І. Наумович заснував 1-ше в Галичині пасічницьке товариство. Також І. Наумович написав ряд статей про бджільництво. Вчений розглядав основи пасічництва не лише в Україні, але й на території Росії. Виїзд у Росію знаного пасічника, на думку деяких його сучасників, спричинився до занепаду бджільництва в Галичині.

Разом із розвитком бджільництва І. Наумович проводив навчання селян нових прийомів обробки землі, ведення тваринництва і розвитку

садівництва. Зокрема, у повісті «О.Федор» устами головного героя – сільського приходського священика – він розповів про власну духовно-релігійну та економічно-просвітницьку діяльність. Особисті наукові погляди І. Наумович активно поширював на весь церковний клір та наголошував на тому, що духовно-релігійна та економічно-просвітня праця не лише підніме добробут та зміцнить моральність селян, а й сприятиме підвищенню особистого авторитету священика І. Наумович та збільшенню доходів церкви.

І. Наумовича став автором значної частини статей та книжечок, призначених для поширення серед народу економічних знань. Їх довгий перелік відкриває коротка стаття в «Зорі Галицькій» за 1849р. під назвою «Як то легко мож до маєтку прийти», а завершує видана вже в Києві у 1888р. брошура «Беседы Степана Сторазумова о сельском хозяйстве». Важливе значення серед публікацій на господарську тематику відіграє «Золотая книжочка для сельских господарей», яка була укладена, як зазначено в підзаголовку, Іваном, господарем, з власної практики. У ній зібрано «господарські правила» для чоловіків та «приписи для дівчат, жінко́в и госпо́дынь». Сукупність матеріалів, які були подані у формі запитань та відповідей, було згруповано в окремих розділах про хату, стайню, город тощо. Також переважна більшість статей І. Наумовича була присвячена економічній тематиці, яка містяться у місячнику «Наука». Періодичні видання, як і передбачав І. Наумович, виявилися найзручнішим засобом для поширення в народі ідей тверезого способу життя, бережливості, раціоналізму. Ще один біограф щодо розвитку громадської позиції І.Наумовича був – І. Соколов, який розглядав роль І. Наумовича в економічній просвіті галицьких та наддніпрянських українців.

Зокрема, І. Наумович не відразу визнав необхідність широкої економічно-просвітньої роботи. М. Попель, при активному співробітництві з І.Наумовичем, почав видавати «Недѣля», яка містила на своїх сторінках статті на економічну тематику, в тому числі й статті самого І. Наумовича.

Важливою заслугою І. Наумовича слід вважати той факт, що Товариство ім. М. Качковського сприяло розвитку культурно-економічних потреб галицького селянина. У читальних залах цього товариства, як правило, існували громадські крамниці та позичкові каси, які пізніше стали підґрунтям кооперативних об'єднань українців.

Зокрема, І. Наумович одним з перших поширював серед галичан базову для кооперації ідею спільництва – ідею співпраці на засадах рівності, громадського самоврядування і спільної відповідальності за ведення справи. Зокрема, О. Залуський зазначав, що І. Наумович – це ідейний натхненник та опікун одного із ремісничих товариств «Надії».

Варто відзначити, що І. Наумович, окрім піклування про товариство «Надія», ще проводив свою діяльність у товаристві «Общого рольничо-кредитового заведенія» або, як його часто називали, Крилошанського банку, який був заснований 1873 р. у м. Львів, а потім реорганізований у кредитний кооператив на засадах закону 1873 р. «Про зарібково-господарські стоваришення». Зокрема, Крилошанський банк надавав своїм членам позики на становлення та розвиток особистих господарств, а також закладів торговельного та промислового спрямування. З метою стимулювання діяльності даної установи потрібно було залучити додаткові позики, тому було прийнято рішення про залучення фінансових ресурсів через Крайовий державний банк на основі застави будівлі «Народного Дому».

Підсумовуючи відзначимо, що І. Наумович, завжди вбачав перспективність розвитку кооперативного руху на території Західної Європи.

Зокрема, у листі до О. Залуського, І. Наумович високо оцінив факт існування ремісничого товариства, й появу ентузіастів спілчанства серед ремісників та селян.

Коли І. Наумович переїхав до м. Київ, то прилучився до економічної просвіти наддніпрянських українців та досліджував господарські проблеми Галичини. Ставши митрополитом Київського Платона, І. Наумович отримав змогу матеріально підтримувати приїжджих галичан. Також І. Наумович консультував прихожан щодо ведення сільськогосподарських робіт. Використовуючи власні фінансові ресурси І. Наумович купував насіння кормових трав. Також І. Наумович отримав від генерал-губернатора м. Київ обіцянку підтримати ідею відкриття в Борщагівці школи сільськогосподарського спрямування. Але реалізувати свій намір він уже не встиг.

Також І. Наумович переймався проблемними аспектами галицьких селян-емігрантів. Він пропонує знайти для селян-емігрантів землю в ближчих краях – на Кавказі. І. Наумович про всі свої враження щодо подорожі Кавказом публікує у «Науці», де знайомить селянство з місцевостями, де вони могли б поселитись. І. Наумович у своїх листах пише про переваги та недоліки у трудовому житті селян на території Кавказу тим самим застерігаючи колоністів із Галичини, щоб ті не поспішали емігрувати.

Просвітницько-економічна та суспільна діяльність І. Наумовича мала велике значення для розвитку краю, а його вплив на формування економічних знань в Галичині другої половини ХІХ століття

Список використаних джерел:

1. Герун Василь. Культурно-просвітницька діяльність Івана Наумовича у 1850-х — на початку 1860-х років. // Схід (журнал), № 7 (114), листопад-грудень 2011. — С. 94-99.
2. Бабенко С., Гончарук Я., ГелейС.та ін.Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти".-Львів,1998.-240с.
3. Українські кооператори.Історичні нариси.Книга1. Львів:Коопосвіта,1999.
4. Українські кооператори.Історичні нариси.Книга2. Львів:Вид-воЛКА,2001.
5. Українські кооператори.Історичні нариси.Книга3. Львів:Вид-воЛКА,2007.
6. Чорновол І. П. Наумович Іван // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. ; Інститут історії України НАН України. — К. : Наук. думка, 2010. — Т. 7 : Мл — О. — С. 228.
7. Львів—столиця української кооперації //Українська кооперація: Історичні та соціально-економічні аспекти. Львів: Коопосвіта,1998.—Т.1.
8. Будівничі української кооперації //Українські кооператори..Історичні нариси. Книга II.—Львів:Вид-во Львівської комерційної академії, 2001.
9. Włodzimierz Osadczy[pl]. Święta Ruś. Rozwój i oddziaływanie idei prawosławia w Galicji. — Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2007. — 791 s.

ПРОБЛЕМА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: ФІЛОСОФСЬКИЙ АСПЕКТ

Костишин Емілія Іванівна

кандидат історичних наук, Львівська державна фінансова академія

У 60-70 рр. ХХ ст. у світовий простір було принесено доктрину неолібералізму, яку спонсорував великий капітал, невдоволений втручанням держави в економіку та банківську сфери. Основою цієї доктрини є абсолютна економічна свобода та недоторканість вільного ринку. За посередництвом міжнародних установ – МВФ, Світового банку та ВТО неоліберальна політика була принесена у більшість країн світу, заповонила думки і стала домінувати у суспільстві. Неолібералізм змінив суспільну психологію людини: спрямованість свідомості набуває суто «ринкового» характеру, формується світогляд, який ґрунтується на переконанні, що все купується і все продається. Предметом договорів стали честь, здоров'я, материнство, шлюб.

Крім перевороту у сфері моралі, неолібералізм сприяв формуванню економічної (бізнесової) еліти, в руках якої зосереджений основний капітал і, як наслідок, поглибив майнове розшарування. М. Рудакевич у своїй науковій праці наводить такі дані: «Якщо на накопичення капіталу в 10 млн. доларів у США йде в середньому 47 років, у Південній Кореї – 13 років, то в Україні – всього кілька років. Показовим є також основні атрибути сучасного типового українського бізнесмена: особиста охорона, заміський будинок, престижна квартира, автомобіль, неформальні зв'язки з органами влади, дорогий одяг і зовнішній вигляд в цілому» [1, с. 23]. Недосконалість, суперечливість, явна недостатність законодавчої бази, відсутність у більшості бізнесменів ринкового мислення, незнання культури ринкових відносин внутрішня мотивація є об'єктивними причинами, які зумовили низький рівень моральності бізнесу.

Виникла нова система, де значно вигідніше отримувати прибуток від фінансової чи спекулятивної діяльності, ніж від діяльності виробничої. Гонитва за надприбутками, споживацька масова культура, заснована на псевдоцінностях, приводить не лише до моральної деградації людини як носія духовності, а й до виснаження природних ресурсів. Великий бізнес, користуючись природними багатствами, намагається одержати максимум прибутків за час дії контракту. Як наслідок – вичерпання надр, винищення лісів, тотальне забруднення довкілля. А це і є бік ринкової свободи, яка забезпечує найкращі умови для нагромадження та концентрації капіталу, не вимагаючи відповідальності за свої дії.

У відповідь на названі загрози розвивається нова галузь філософського знання – етика бізнесу, покликана привернути увагу до моральної та соціальної відповідальності суб'єктів ринкових відносин.

У сучасній соціології, політології еліта визначається як вища верства соціальної структури суспільства, що здійснює функції керування, розвитку науки, культури й інших сфер громадського життя. Еліта – це необхідний елемент соціальної структури суспільства, якому відводиться вирішальна роль в управлінні суспільством. Еліта як вершина піраміди суспільства поділяється на різні групи. Виділяють політичну еліту, економічну, наукову, культурну, військову, бізнес-еліту та інші групи еліт.

Проблема відповідальності бізнесу знаходиться у тісному зв'язку з класифікацією бізнес-еліти. Багато досліджень присвячено вивченню процесу виникнення та становлення бізнес-еліти, типології цієї верстви населення тощо. Слід відмітити класифікацію В. Гімпельсона, який виділяє такі групи, як «червоні директори», «тіньовики», «нова хвиля» та «партдержноменклатура» [2, с. 3]. Ці групи сповідують різні цілі, мету, мотивацію і по-різному дотичні до інститутів влади. Ці чинники породжують різні аспекти вирішення проблеми відповідальності бізнесу

перед суспільством і створюють смислове поле, яке має два виміри: відповідальність за що? відповідальність перед ким?

Соціальна відповідальність – це рівень добровільної участі у розв’язанні соціальних проблем, діяльність поза визначеними законами, рамками.

Найвиразнішим втіленням соціальної відповідальності бізнесу сьогодні залишається добродійність, добровільний розподіл приватних ресурсів для розв’язання суспільних проблем. Виявляється найчастіше як спонсорство чи волонтерство. Добродійність може виступати як вид бізнесу, інструмент політичного та ідеологічного впливу, засобом організованої розваги багатіїв.

У міжнародному контексті благочинність як вид бізнесу трактується неоднозначно. Дуже слухними у даному випадку є ідеї А. Сміта, який у вченні про моральність відзначав, що людині властиве відчуття симпатії, а в економічному ученні – відстоював ідею, що людині від природи властивий егоїзм і прагнення до особистої вигоди, переслідуючи яку вона сприяє інтересам всього суспільства. Дослідники підраховали, що від 1980 р. країни-позичальники надали розвиненим країнам близько 4,6 трлн доларів, що у 50 разів перевищує кошти в рамках плану Маршалла на відбудову повоєнної Європи. Парадоксально, але ситуація така, що бідні утримують заможних, постійно працюючи на їх збагачення.

Відповідальність бізнесу має оцінюватися не лише кількісно (інтенсивність, тривалість), а, насамперед, якісно (спрямованість, значення для людини, суспільства, держави).

Список використаних джерел:

1. М. Рудакевич. Етика бізнесу в умовах трансформації української економіки / Рудакевич М. // Мандрівець. – Всеукраїнський науковий журнал. – К., 2008. – №4 (75). – С. 20-25.

2. Бунин И. М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России / Бунин И. // Полис. – 1993. – №3. – С.149–154.

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**
www.economy-confer.com.ua

Сильна економіка України:
пріоритетні напрямки розвитку

*Збірник тез
міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції*

2 жовтня 2014 р.



Підписано до друку 07.10.2014
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 70 прим.

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net